

平衡 金

Cynthia A. Sanborn Víctor Torres C.

LA ECONOMÍA CHINA Y LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS:

desafíos para el Perú

COOPERACCION



Acción Solidaria para el Desarrollo



UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

La economía china y las industrias extractivas: desafíos para el Perú

CYNTHIA A. SANBORN

VÍCTOR TORRES C.

COOPERACION



Acción Solidaria para el Desarrollo



UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

© **CooperAcción**

Berlín 1353

Lima 18, Perú

© **Universidad del Pacífico**

Centro de Investigación

Avenida Salaverry 2020

Lima 11, Perú

LA ECONOMÍA CHINA Y LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS:

desafíos para el Perú

Cynthia A. Sanborn y Víctor Torres C.

1ª edición: octubre 2009, febrero 2011, diciembre 2013

Diseño gráfico: Icono Comunicadores

ISBN: 978-9972-57-155-8

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2013-19681

BUP-CENDI

Sanborn, Cynthia A.

La economía china y las industrias extractivas : desafíos para el Perú / Cynthia A. Sanborn y Víctor Torres C. --
Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico; CooperAcción, 2013.

/ DESARROLLO ECONÓMICO / PRODUCCIÓN MINERA / COMERCIO INTERNACIONAL / RELACIONES
ECONÓMICAS / RECURSOS NATURALES / INVERSIONES EXTRANJERAS / EMPRESAS MINERAS /
RECURSOS MINERALES / OPORTUNIDADES COMERCIALES / OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN /
INDUSTRIA / CHINA / PERÚ /

33.35 (51) (CDU)

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (Apeyu) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (Eulac).

CooperAcción y el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidarizan necesariamente con el contenido de los trabajos que publican. Prohibida la reproducción total o parcial de este texto por cualquier medio sin permiso de CooperAcción y la Universidad del Pacífico.

Derechos reservados conforme a Ley.

CONTENIDO

PRÓLOGO

Jürgen Schuldt Lange	9
----------------------------	---

INTRODUCCIÓN GENERAL	11
-----------------------------------	----

CHINA EN LA ECONOMÍA GLOBAL: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EL PERÚ

Víctor Torres C.	15
-----------------------	----

Introducción	17
--------------------	----

I. China: el modelo de transformación.....	19
--	----

1. Los principales componente del modelo.....	23
---	----

II. La actividad minera en China	35
--	----

1. Características de los recursos mineros.....	35
---	----

2. Gestión de los recursos mineros.....	36
---	----

3. Producción de los principales minerales.....	38
---	----

4. El consumo de minerales.....	66
---------------------------------	----

5. Política de desarrollo de la industria minera.....	67
---	----

III. El intercambio comercial de China con el mundo.....	69
--	----

1. El ingreso a la Organización Mundial de Comercio.....	69
--	----

2. El intercambio comercial.....	74
----------------------------------	----

3. El comercio con bloques y países.....	83
--	----

4. Política de comercialización en el sector minero	91
---	----

IV. China y la inversión extranjera directa	92
---	----

1. La IED que llega a China	93
-----------------------------------	----

1.1 Los convenios de protección a la inversión extranjera	98
---	----

1.2 Los flujos de IED	100
-----------------------------	-----

1.3 La inversión extranjera en minería	109
--	-----

2.	La IED que se origina en China	110
2.1	La transnacionalización de las empresas chinas	115
2.2	El destino de la IED de China	118
2.3	La inversión china en América Latina	120
2.4	Pasos recientes de las transnacionales chinas	125
V.	Desarrollo económico y política medioambiental	133
1.	Minería y política medioambiental en China	134
2.	Los efectos de la contaminación en China	136
VI.	Las relaciones económicas entre China y el Perú	144
1.	El contexto latinoamericano	144
2.	Antecedentes de la relación bilateral Perú-China	149
3.	El intercambio comercial con China	151
3.1	Estructura del comercio bilateral Perú-China	154
3.2	El comercio de minerales	158
3.3	La negociación de un tratado de libre comercio con China	162
4.	La inversión china en el Perú	177
5.	La inversión en minería metálica: una relación conflictiva	189
5.1	El caso de Shougang Hierro Perú	190
5.2	El caso de Zijin Consortium (ex Minera Majaz S.A.)	202
VII.	Conclusiones	211
	Bibliografía	218

CHINA INC., LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EL PERÚ: UN ESTUDIO EXPLORATORIO

	Cynthia A. Sanborn	225
	Introducción	227
I.	Contexto general: China y el mundo hoy	229
1.	La naturaleza del poder	231
2.	Las cambiantes relaciones internacionales	232
3.	China Inc.: el escenario corporativo y financiero	235
4.	Medio ambiente y sociedad civil emergente	242
II.	Las industrias extractivas: seguridad nacional y liderazgo global	244
1.	La minería doméstica en China	246
2.	La minería china en el exterior	248

III.	China en América Latina y el Perú	251
1.	China en América Latina en el siglo XXI.....	251
2.	China y el Perú: historia reciente.....	257
3.	Minería e hidrocarburos.....	261
IV.	El Zijin Consortium y sus integrantes.....	263
1.	Zijin Mining Group (ZMG)	264
1.1	Orígenes e historia	265
1.2	Estructura de propiedad.....	270
1.3	Gobernanza y estructura corporativa	274
1.4	Financiamiento y relación con bancos.....	277
1.5	Producción, proyectos e inversiones.....	278
1.6	Observaciones por países.....	281
1.7	Relaciones sociales y ambientales.....	288
1.8	Transparencia y rendición de cuentas	293
2.	Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc.	294
2.1	Orígenes e historia	295
2.2	Propiedad, acciones y valor.....	296
2.3	Estructura y gobernanza	297
2.4	<i>Joint ventures</i> y proyectos internacionales	298
3.	Xiamen C&D Inc.	300
4.	LS-Nikko Corea.....	304
5.	El Zijin Consortium y Monterrico Metals	305
5.1	Formación del consorcio y compra de Monterrico.....	306
5.2	Cambio de mando y evolución	309
5.3	Transparencia y listado en bolsa.....	312
5.4	Relaciones con el Estado peruano.....	313
5.5	Medio ambiente y relaciones comunitarias	317
5.6	¿Nuevas relaciones de poder?	319
5.7	Río Blanco, ¿proyecto binacional?	320
V.	Aluminum Corporation of China: Chinalco.....	321
1.	Orígenes e historia	322
2.	Estructura de propiedad.....	325
3.	Gobierno y estructura corporativa.....	327
4.	Consolidación de la industria y alcance global	333
5.	Financiamiento y relaciones con la banca	336
6.	Defensa y seguridad nacional.....	337
7.	Chinalco en Tíbet.....	337
8.	Chinalco en Australia	338
9.	Relaciones sociales y ambientales.....	341
10.	Transparencia y rendición de cuentas	342

11. Chinalco y Toromocho: presencia en el Perú	343
11.1 Proceso de compra por Chinalco.....	344
11.2 Evolución post-compra.....	346
11.3 Evolución de las relaciones comunitarias.....	348
11.4 Infraestructura ambiental y de transporte	349
VI. Conclusiones.....	350
Bibliografía y fuentes consultadas	357

PRÓLOGO

Dr. Jürgen Schuldt Lange

En el transcurso de las últimas tres décadas hemos sido testigos de fenomenales transformaciones económicas, culturales y políticas en el ámbito mundial, las que en lo económico culminarían en una nueva división internacional del trabajo (NDIT), y, en lo político, en una nueva dinámica hegemónica en el campo de los poderes relativos de las naciones y espacios geográficos más amplios a escala mundial.

Como tal, no se trata solo de una época de cambios, sino de un cambio de época, cuyos contornos –en estos años– apenas podemos calibrar en toda su magnitud y configuración. Entre aquellos, estimamos que son tres las más importantes tendencias de transformación, las que además vienen apuradas por la profunda crisis económico-financiera que se desató en los Estados Unidos y ha contagiado a todo su entorno global.

De una parte, los novedosos procesos derivaron del innovador paradigma tecno-económico que viene involucrando a todas las sociedades a escala internacional. Consecuencia, ciertamente, para ponerlo en términos schumpeterianos, de la enorme I&D que se ha plasmado en nuevas tecnologías y materias primas, en nuevas fuentes de energía y formas e instituciones de financiamiento, en nuevos patrones de consumo y en expandidos mercados masivos, entre otros. Ese progreso técnico, en un sentido amplio, ha venido modificando profundamente las relaciones mercado – Estado, el poder de las empresas transnacionales, el tipo y volumen de inversión productiva y financiera, los patrones de consumo y culturales, etcétera.

De otra parte, ha sido esencial el ingreso al mercado mundial de economías y regiones gigantes que estaban al margen de la globalización, y que se inició con la culminación del sistema que giró en torno a Bretton Woods. China y la India, Rusia y sus ex satélites, entre otros menores, han transformado el panorama mundial, principalmente como consecuencia de una duplicación de la fuerza laboral global y de esquemas de inversión extranjera volátiles de magnitudes antes desconocidas, con sus correlatos políticos conocidos. Hito este que marca el inicio de los cambios más profundos, cuyas consecuencias ya estamos comenzando a vislumbrar y que desembocarán en una nueva NDIT y de distribución del poder global.

Por último, es claro que los –aún heterogéneos– movimientos sociales vienen adquiriendo una importancia crucial en esa compleja metamorfosis. Su aparición a escala local y nacional se ha ido difundiendo a escala planetaria. Su lucha por «otro desarrollo», surgida por su insatisfacción con la democracia y el sistema económico, por la amenaza de cambio climático y la desigual distribución del ingreso, por la corrupción y el tráfico generalizado, entre muchos otros factores, les han dado un aliento y atención que han llegado a involucrarlos incluso en los análisis y propuestas de los principales organismos multilaterales, como el Banco Mundial, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Es en ese marco cambiante que se insertan los dos estimulantes trabajos del presente libro. Los textos de Víctor Torres y Cynthia Sanborn permiten una lectura fluida y sin mayores conocimientos previos sobre la historia de China desde las grandes reformas de 1978, su nuevo papel en la NDIT y, sobre todo, su interés por invertir en la minería peruana.

Aunque el énfasis del libro está en la minería peruana y los efectos de la inversión china en el país, gran parte de su valor radica en una extensa y pedagógica introducción a la evolución político-económica del gigante chino. Dada la información precaria y parcializada que existe a este respecto, resulta de lectura obligatoria.

El trabajo de Torres hace un docto repaso del modelo de acumulación chino, su comercio a escala mundial, la importancia de la minera en la propia China y las tendencias de la inversión extranjera que realiza. Ello le sirve de marco orientador para realizar una bien informada introducción a las relaciones económicas que tiene con el Perú, en la que calibra las ventajas y desafíos que tiene el gobierno peruano respecto a ellas.

Sanborn, por su parte, entra al estudio profundo de varios casos de empresas mineras que –siendo parte de poderosos consorcios chinos– se desempeñan en el Perú desde hace unos pocos años. Relata en detalle sus inversiones y actividades, sus dificultades y avances, así como las complejas relaciones y consecuencias que implican para el gobierno y la sociedad civil del país. Este libro marca pautas para futuros trabajos que también deberían concentrarse en el estudio de la «microeconomía» de las grandes empresas extranjeras que operan en el país y que ejercen impactos macroeconómicos profundos.

INTRODUCCIÓN GENERAL

“Durante largo tiempo hemos provisto de productos a otros países con nuestros propios recursos naturales. Ahora es tiempo de contribuir a la economía mundial con recursos mundiales”.

-- Xiao Yaqing, ex Presidente del Aluminum Corporation of China e integrante del Gabinete chino, 2009¹

La emergencia de China como una potencia global es uno de los fenómenos más importantes de nuestro tiempo. Gracias a la apertura de su economía, su acelerado crecimiento y modernización industrial, más de 500 millones de chinos han salido de la pobreza en menos de una generación. Con su mayor poder adquisitivo y el apoyo de su Estado, los chinos de esta generación han salido a conquistar el mundo –a través de la diplomacia, los intercambios académicos y culturales, el turismo y el comercio exterior–.

El contexto de crisis global representa para China un gran desafío, para expandir sus adquisiciones y asumir un papel más protagónico en la gestión de la economía mundial. Hoy las empresas de origen chino compiten en términos favorables con las del resto del planeta, para asegurarse nuevas fuentes de materias primas y desarrollar proyectos de inversión de gran envergadura en diversas regiones del mundo. El Estado chino lidera y promueve estas iniciativas a través de los mecanismos diplomáticos y comerciales y con grandes aportes de capital.

Esta situación también representa un importante desafío para países como el Perú, ricos en recursos naturales y necesitados de capital. Desde inicios de la década de 1990, las inversiones chinas en nuestro país han aumentado de manera significativa, y hoy China es el segundo socio comercial del Perú después de los Estados Unidos. Nuestros recursos mineros han sido prioridad para las inversiones chinas, desde la compra de Hierro Perú por parte de Shougang en 1992

¹ “Chinalco: China Resource Industry Sees Opportunity amid Global Crisis”. En: *China View*, 2 de enero de 2009. Tomado de: <http://news.xinhuanet.com/english/2009-01/02/content_10590240.htm> (traducción de los autores).

hasta las megainversiones anunciadas en el 2007 y el 2008 en Río Blanco (ex Majaz) en Piura, Toromocho en Junín y Galeno en Cajamarca. La inversión china representa más del 30% del total de inversiones mineras en el Perú, y entre el 2009 y el 2014 cuatro empresas chinas –Minmetals, Chinalco, Shougang y Zijin– proyectan inversiones de más de US\$ 7.400 millones². Empresas chinas de propiedad estatal también realizan importantes inversiones en hidrocarburos en la selva amazónica y el norte del país.

Es de esperar que la presencia de China y de inversionistas chinos en nuestro país aumente significativamente en los próximos años, debido a las buenas relaciones entre los dos gobiernos y a la suscripción de un tratado de libre comercio en el 2009. Pero ¿estamos preparados para esta situación? ¿Cuánto sabemos sobre China, este nuevo amigo cuyo vasto territorio contiene a la quinta parte de la población mundial? ¿Cuánto sabemos sobre las empresas de origen chino que operan ahora en el Perú, y las que vendrán en el futuro a hacer negocios con nosotros? ¿Cómo se relacionan las empresas chinas con su propio Estado, con las entidades financieras y con las comunidades en sus diversas esferas de operación? ¿Cómo saber si sus operaciones se adecuan a los nuevos estándares de transparencia y responsabilidad socioambiental, que a duras penas estamos tratando de implementar?

Además de abrir mercados y posibilidades de inversión, las relaciones entre el Perú y China representan una oportunidad para abrir nuestros conocimientos de historia, cultura, idiomas y costumbres. Y también, en cierta medida, representan un reto político. Hace veinte años, en 1989, China fue estremecida y condenada internacionalmente por la represión de las protestas de la Plaza de Tiananmen, mientras el mundo observaba el colapso de diversos otros gobiernos comunistas alrededor del mundo. En contraste, la China del siglo XXI ofrece al resto del llamado Tercer Mundo un exitoso modelo de desarrollo distinto al capitalismo liberal y la democracia política. Al conocer mejor los secretos del éxito chino, ¿se pondrá en tela de juicio nuestro propio sistema político y económico, inspirando a quienes plantean alternativas más estatistas y autoritarias? ¿O nos ayudará a definir mejor un camino propio, que se nutre de las mejores experiencias de diversos socios externos?

Los recursos que tenemos en el Perú para comprender a China hoy son bastante limitados, a pesar de contar con una de las colonias de descendientes chinos más grandes de América Latina. Recién en el 2009 se inauguró el primer Instituto Confucio en nuestro país, un organismo del gobierno chino que se dedica a la enseñanza del idioma y la cultura de ese país³. Previo a esto, hace veinte años se estableció el Centro de Estudios Orientales en la PUCP, con énfasis en estudios históricos y culturales de los diversos países de Asia. En 1995 se creó el Programa Economía y Gestión en el Asia Pacífico (Pegap) en la Universidad del Pacífico, para atender la creciente demanda por conoci-

² Andina. "Más de 30 empresas chinas están presentes en Perú con inversiones de US\$800 millones". 20 de noviembre de 2008.

³ En el 2007 se firmaron convenios para establecer tres Institutos Confucio (IC) en el Perú, en la PUCP, la Universidad de Piura, y la Universidad Católica Santa María de Arequipa. En la PUCP se inició en marzo del 2009 con 100 alumnos de idioma chino, con planes para ampliar la oferta de cursos en Economía e Historia, Literatura, Caligrafía y otros temas.

mientos e información sobre la región Asia Pacífico en las disciplinas de Economía y Administración en particular. En 1999, Pegap se convirtió en el Centro de Estudios de APEC de la Universidad del Pacífico (Ceaup), y actualmente existen diez Centros de Estudios APEC en el país⁴. Pero aún son pocos los economistas, abogados, científicos políticos, sociólogos o historiadores peruanos quienes hablan chino mandarín, han estudiado en China o han realizado visitas prolongadas a este país, y muy pocos quienes se dedican al estudio de China como actividad principal.

Este libro nace como producto del interés de distintas instituciones de la sociedad civil en comprender aspectos del desarrollo chino que tienen importancia para el Perú. Específicamente, los trabajos presentados aquí analizan la expansión de la economía china en general, y de sus empresas e inversiones en América Latina, con énfasis en el Perú y el sector minero.

El primer trabajo, de Víctor Torres, se centra tanto en el rol internacional de la economía china como productora y consumidora de recursos naturales, así como en el reciente dinamismo de sus inversiones directas en actividades vinculadas a la actividad minera, particularmente en América Latina y el Perú.

El segundo trabajo, de Cynthia Sanborn, analiza el contexto político y empresarial de China y sus relaciones internacionales recientes, para luego concentrarse en el estudio de dos grandes empresas (o consorcios) que operan en el Perú como resultado de este nuevo contexto.

Estos trabajos, iniciados de manera separada, fueron originalmente concebidos como informes para orientar la acción de entidades promotoras del desarrollo y de la justicia social y ambiental, y no como investigaciones académicas. Ambos tienen las mismas restricciones en cuanto al desconocimiento de los autores del idioma chino, el limitado acceso a fuentes primarias y la dificultad de obtener estadísticas chinas muy recientes. Se basan principalmente en fuentes publicadas o disponibles en Internet, en inglés o castellano, producidas por los gobiernos, las empresas, y diversas fuentes académicas, financieras y periodísticas.

A pesar de estas restricciones, los promotores de estos estudios los consideran sumamente valiosos como aportes al conocimiento de China que tanto se requiere en el Perú. Su lenguaje y nivel de análisis permite el acceso de diversos públicos lectores, incluyendo no solamente a quienes deben relacionarse con China desde el sector público y el mundo empresarial, sino también a quienes lo hacen desde la sociedad civil y la comunidad académica nacional. Asimismo, se espera que estos trabajos sirvan para abrir debates y definir una agenda de investigación más amplia y especializada sobre este gigante asiático que provoca en nosotros respeto, esperanza, temor y, sobre todo, una gran curiosidad.

⁴ Para mayor información ver <http://www.up.edu.pe/ciup/c.php?sc=10&id=128>

Para el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, la publicación de este libro refleja el compromiso continuo de nuestra institución con el estudio y la promoción de las relaciones entre el Perú, China y los demás países de Asia.

Para CooperAcción, el trabajo realizado busca iniciar un proceso de reflexión y seguimiento de las inversiones chinas y el comportamiento de sus empresas en el sector minero de la región y el país. Todo apunta a que las inversiones y las empresas de ese país jugarán un papel estelar en la economía peruana en las próximas décadas.

Oxfam Internacional y 11.11.11 de Bélgica, al colaborar con la realización de estos estudios y su publicación, buscan promover el análisis riguroso de uno de los procesos que influirán decisivamente en la configuración futura de la economía y la política peruanas. Se busca de esta manera que los diversos actores interesados en el impulso de un desarrollo inclusivo tengan mayores elementos para intervenir en el debate público e influir en su consecución.

Los autores quieren agradecer al Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico, en particular a su presidente, Gustavo Yamada, y a su directora ejecutiva, María Elena Romero, por su apoyo y paciencia con la edición de este libro. También agradecemos el apoyo recibido de 11.11.11. de Bélgica y Oxfam Internacional, que permitió financiar los estudios de Víctor Torres y de Cynthia Sanborn, respectivamente. Finalmente, agradecemos a Fernando Romero Bolaños por sugerir y promover esta publicación desde su inicio.

**CHINA EN LA ECONOMÍA GLOBAL:
OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA EL PERÚ**

Víctor Torres C.

INTRODUCCIÓN

Hasta fines de la década de 1970, el interés internacional en la República Popular China (en adelante, China) fue, fundamentalmente, político. En 1949 había triunfado una revolución popular, principalmente campesina, dirigida por el Partido Comunista de China al mando de Mao Tse-tung, quien hasta 1976¹ dirigió un régimen socialista que, si bien se basaba en principios marxistas-leninistas tradicionales, tenía una lectura particular de la economía y la sociedad china de ese entonces.

Desde fines de 1978, China inició un profundo y gradual proceso de transformación de su sistema económico socialista hacia una «economía socialista de mercado»². A partir de 1980 y hasta 1992, este proceso estuvo dirigido personalmente por Deng Xiaoping³, a quien se considera el gran reformador de la China post-Mao.

Desde entonces, el crecimiento de China puede ser calificado de «asombroso», sin temor a caer en el simplismo de algunas notas periodísticas. China se ha convertido en una experiencia de crecimiento y desarrollo económico que debe ser estudiada, tal como en efecto se viene haciendo en la literatura internacional especializada durante los últimos años. Desde nuestra perspectiva, dos aspectos son los más notables en la experiencia china: de un lado, su adaptación gradual y progresiva a una lógica de mercado, en un proceso que se inició hace treinta años y continúa hasta el presente de manera sostenida; y, de otro, el papel planificador y promotor del Estado a lo largo de todo este proceso. La planificación por parte del Estado siempre ha estado presente, incluso cuando, desde marzo del 2003, la Comisión Estatal de Planificación pasó a denominarse «Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma» (National Development and Reform Commission).

¹ Mao murió el 9 de septiembre de 1976.

² El concepto de «economía socialista de mercado» se encuentra consignado en la Constitución de la República Popular China.

³ Deng Xiaoping murió el 19 de febrero de 1997.

En este contexto, el rol preponderante que China tuvo en el escenario político e ideológico internacional de las décadas de 1960 y 1970, liderando una opción socialista alternativa a la practicada en la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.), se ha transformado en un protagonismo singular en la economía mundial. Este proceso económico, sin embargo, se ha visto ensombrecido por externalidades estructuralmente negativas en términos de derechos humanos y deterioro del medio ambiente.

China es importante no solo por su inmenso mercado interno, de más de 1.300 millones de personas, sino también porque se ha convertido en principal exportador de mercancías, demandante de materias primas, receptor de inversión extranjera directa (IED) y –más recientemente– exportador de capitales.

En el presente trabajo, nuestro interés se centrará particularmente en dos de estos aspectos destacables de la economía china. De un lado, su rol internacional como productor y consumidor de recursos naturales, particularmente mineros; de otro lado, el más bien reciente dinamismo de sus inversiones directas en actividades vinculadas a la actividad minera. También analizaremos su peso singular en el comercio internacional y en la captación de inversión extranjera directa, así como las externalidades negativas de su actividad productiva sobre el medio ambiente. Dentro de la actividad minera nos concentraremos –fundamentalmente– en los minerales metálicos.

El trabajo ha sido dividido en seis partes. En la primera parte presentamos una sistematización de los principales aspectos que pueden ser subrayados en el modelo de reforma económica que ha seguido China desde fines de 1978: desarrollo industrial orientado a las exportaciones, complementación económica con los países de la región, reforma de la propiedad de la tierra, reforma de las empresas del Estado, reforma del mercado de trabajo, entre otros aspectos.

En la segunda parte se destacan las principales características de la actividad minera en China, la producción de sus principales minerales metálicos y la política de desarrollo de su industria minera. La tercera analiza el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la estructura de su comercio, los principales resultados en términos de intercambio comercial con el resto del mundo, y sus principales socios comerciales.

En la cuarta parte se aborda el tema de la inversión extranjera directa, tanto aquella que llega a China como la que se genera en este país. En este último caso, insistimos en las inversiones que se han orientado hacia América Latina, particularmente hacia el sector minero. En la quinta, presentamos algunos elementos que permiten acercarnos al grave deterioro medioambiental que ha traído consigo el desarrollo de China.

Por último, la sexta parte examina las relaciones económicas entre el Perú y China, en sus dos componentes principales: comercio e inversiones. En el plano comercial, evaluamos la estructura y el intercambio de bienes entre ambos países; asimismo, presentamos una visión preliminar

sobre las negociaciones que ambos países llevaron a cabo durante el 2008 con el propósito de acordar un tratado de libre comercio. En cuanto a las inversiones, luego de analizar la evolución de la inversión china en el Perú y sus perspectivas en el sector de la minería metálica, presentamos dos estudios de caso que nos permitirán conocer más de cerca las relaciones, más bien conflictivas, que dos empresas mineras chinas han establecido con sus trabajadores y las poblaciones aledañas a su actividad productiva. En nuestra opinión, la manera como dichos conflictos se resuelvan, tomando en cuenta los intereses del inversionista extranjero, pero sobre todo respetando al mismo tiempo los derechos de trabajadores y comunidades vecinas, en un contexto de desarrollo sostenible para el país, será un buen indicador de cuán nuevas y fructíferas serán las relaciones económicas que se vienen acentuando entre el Perú y China.

I. CHINA: EL MODELO DE TRANSFORMACIÓN

Con una población de 1.300 millones de habitantes, distribuidos en una superficie de 9,6 millones de kilómetros cuadrados, China se subdivide en 34 entidades administrativas: 23 provincias (incluyendo a Taiwán), cinco regiones autónomas (asociadas con minorías étnicas), cuatro municipios bajo jurisdicción directa del gobierno central (Beijing, Tianjin, Shanghai y Chongqing), y dos regiones administrativas especiales (Hong Kong y Macao).

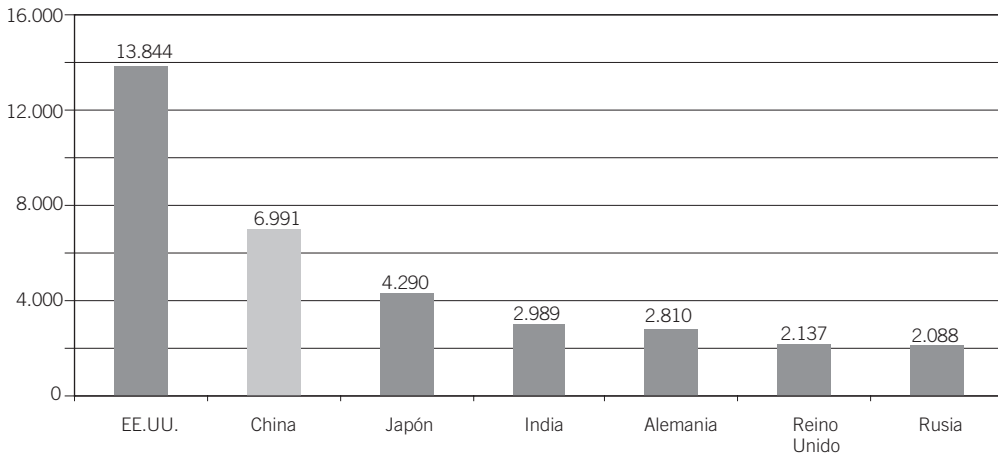
Hong Kong retornó a la soberanía china en julio de 1997, después de haber sido colonia británica desde 1843. China aplica la política de «un país, dos sistemas» propuesta por Deng Xiaoping, y se ha comprometido a no cambiar la lógica de mercado de Hong Kong durante 50 años. Bajo similares condiciones, Portugal devolvió Macao en diciembre de 1999.

Desde 1978, China inició su proceso de transformación desde un modelo de economía de planificación centralizada hacia una economía de mercado, lo cual se ha traducido en una sustancial mejora de sus variables económicas. En veintiséis años su ingreso per cápita subió de US\$ 311,6 en 1980 a US\$ 2.011,9 en el 2006; es decir, se multiplicó en poco más de seis veces⁴. Entre 1980 y el 2006, su producto bruto interno (PBI) registró un crecimiento promedio anual de 9,8% en términos reales.

En términos de paridad de poder de compra (PPP), el PBI de China ocupó el segundo lugar durante el 2007, con cerca de US\$ 7 billones, solo superado por los Estados Unidos y seguido por Japón, la India, Alemania, el Reino Unido y Rusia, entre las principales economías del mundo⁵. En términos de PBI, China es la cuarta economía más grande del mundo, después de los Estados Unidos, Japón y Alemania.

⁴ Producto bruto interno per cápita según información del Fondo Monetario Internacional.

⁵ Fuente: FMI. World Economic Outlook Database, abril del 2008.

PBI SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES, 2007 (PPP - MILES DE MILLONES US\$)

Durante la presente década, sus exportaciones representaron 6,7% de las exportaciones mundiales, mientras que durante la década de 1990 dicha participación fue de solo 2,8%. Desde 1990 y hasta el 2007, ha acumulado excedentes comerciales ascendentes a US\$ 833.000 millones, mientras que Estados Unidos acumuló déficit por US\$ 7,134 billones. China posee actualmente el nivel de reservas internacionales más importante en el mundo, US\$ 1,9 billones a septiembre del 2008⁶, que le asegurarían más de treinta meses de importaciones. Estos resultados, entre otros, han permitido que China gane sólidas posiciones en la economía mundial.

China fijó su tipo de cambio en 8,28 yuanes por dólar estadounidense desde 1994 hasta el 21 de julio de 2005. Desde entonces, ha permitido una pequeña y muy bien controlada apreciación⁷, que se mantuvo a lo largo del 2008. Esta política de fijación del tipo de cambio, sumada a sus excedentes comerciales, han permitido que China acumule –como ya fue mencionado– un elevado nivel de reservas internacionales, lo que ha llevado a que los Estados Unidos y Europa presionen para que China aprecie su moneda, sobre todo durante el período 2005-2006, con el objetivo de reducir su elevado superávit comercial.

En efecto, los productos chinos inundan los mercados de los países industrializados, que se encuentran entre sus principales destinos, lo cual, sin embargo, termina siendo aceptado por estos países en la medida en que ello contribuye al control de sus precios internos, debido a los bajos precios a los que se venden dichos productos. La relativamente baja productividad de la industria manufacturera china se ve compensada con creces por el reducido salario pagado a

⁶ Fuente: <<http://www.safe.gov.cn>>.

⁷ Véase al respecto McKinnon (2007).

sus trabajadores, lo que determina una alta competitividad en sus exportaciones de manufacturas⁸.

Hacia mediados de la década de 1990 se hizo evidente el recalentamiento de la economía, que se manifestó en el proceso inflacionario de 1994, el mismo que fue controlado por las autoridades chinas mediante la aplicación de un programa de austeridad que logró «enfriar» la economía. Durante el período 1992-1993 la producción había crecido a un ritmo de 14,2% y 14,0% respectivamente, pero la inflación excedió el 24% durante 1994. Desde 1996 y hasta el 2006 el ritmo de crecimiento económico se ha mantenido en 9% en promedio anual, con niveles de precios bastante manejables. Así, la crisis monetaria y financiera asiática de 1997-1998 no representó un mayor problema para el crecimiento de China.

Sin embargo, el crecimiento económico no ha sido homogéneo en las diversas provincias que componen este inmenso país. Por lo general, las provincias costeras registran tasas de crecimiento del PBI per cápita superiores a las observadas en las provincias más occidentales. Los desbalances también se presentan entre áreas urbanas y rurales. Además, resulta preocupante el desempleo en las empresas del Estado y en el sector agricultura. Pero estos no son los únicos retos que la economía china tiene aún por vencer (o problemas por resolver, según se lo quiera ver). China está aún lejos de igualar los indicadores socioeconómicos que se registran en las principales economías industrializadas del mundo.

La participación relativa de su PBI en el PBI mundial fue cerca de cinco veces menor a la participación de los Estados Unidos durante el 2006. Su PBI per cápita sigue estando por debajo del resultado observado en los principales países desarrollados (veintidós veces menor con respecto a los Estados Unidos), e incluso por debajo del registrado en los países latinoamericanos más grandes (cerca de tres veces menor con respecto a Argentina). A lo anterior hay que sumar la elevada contaminación ambiental que como preocupante externalidad negativa viene acompañando su crecimiento económico. Estos aspectos, además de la corrupción de algunas autoridades locales y la débil protección sobre la propiedad y los derechos sobre la tierra, acrecientan el riesgo de malestar social en este país milenario.

Durante el 2007, su producción creció en 11,9%, pero el Fondo Monetario Internacional (FMI) estimaba que este ritmo se reduciría a 9,3% durante el 2008. Esta cifra tendrá que ser revisada a la baja ante los preocupantes acontecimientos ocurridos en la economía mundial durante los últimos meses: crisis financiera en los Estados Unidos y sus repercusiones mundiales en términos de recesión económica. El lado positivo para China de este escenario internacional pesimista es que ocurre cuando se observan signos de recalentamiento en algunos sectores productivos de su economía, que se tradujeron en una inflación de 4,8% en el 2007, la misma que viene siendo controlada mediante herramientas de política monetaria y controles de precios impuestos

⁸ Véase al respecto Cristini y Bermúdez (2004).

a empresas agrícolas del Estado⁹. Según su XI Plan Quinquenal, el gobierno chino espera que su economía crezca a una tasa promedio anual de 7,5% durante el período 2006-2010. Hacia el 2010, China espera que su PBI suba a US\$ 3,2 billones y su PBI per cápita se eleve a US\$ 2.400. Uno de los principales objetivos de dicho plan es mejorar sustancialmente la calidad de vida de la población de ese país.

El que estas proyecciones lleguen a concretarse resulta de particular importancia en el actual escenario internacional de crisis financiera y recesión, pues el consumo interno de China tendrá que jugar un rol particularmente crucial con el propósito de evitar un impacto negativo mayor sobre el crecimiento del país y sobre la demanda mundial. Precisamente, el Plan Quinquenal 2006-2010 tiene como una de sus principales orientaciones de política económica y social, promover un desarrollo que se sostenga fundamentalmente en la expansión de la demanda interna, principalmente del consumo, variables que deberán conjugarse de manera equilibrada con la demanda externa. Es decir, debe reconocerse que ya desde antes de que estalle la actual crisis internacional, China había optado por fortalecer su mercado interno como principal impulsor de crecimiento, decisión que fue reforzada a fines del 2008¹⁰.

El tema de los derechos humanos es otro de los aspectos siempre presentes en la agenda internacional cuando se aborda el caso de China. China fue admitida como miembro de las Naciones Unidas en noviembre de 1971, en sustitución de Taiwán, y ocupa un lugar en el Consejo de Seguridad de dicho organismo internacional. Desde entonces, ha ratificado más de veinte tratados sobre derechos humanos, incluso cinco de los siete tratados más importantes en este campo¹¹. Asimismo, ha firmado, aunque no ha ratificado, el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y la Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares.

Sin embargo, también en el ámbito de los derechos humanos, China ha procedido con la misma reticencia mostrada en su adhesión a acuerdos internacionales sobre comercio e inversiones, como veremos en la tercera y cuarta parte del presente estudio. Por lo general, China presenta reservas cuando ratifica un tratado, lo que significa que no acepta todas las obligaciones que este incluye. Así, China ha presentado reservas en lo referente a los derechos laborales protegidos en el artículo 8 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; asimismo, se ha retirado de las disposiciones relativas a los procedimientos de supervisión previstos en

⁹ Véase al respecto Atradius (2008).

¹⁰ A inicios de noviembre del 2008, China anuncio un plan de estímulo interno para contrarrestar los efectos de la crisis internacional en su economía, consistente en un paquete de inversiones de US\$ 586.000 millones hasta finales del 2010, de los cuales 45% se destinarán a la construcción de trenes, carreteras, aeropuertos y demás proyectos de infraestructura; es decir, proyectos que tienen un elevado efecto multiplicador en la generación de puestos de trabajo.

¹¹ La Convención para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer, en 1980; la Convención para la Eliminación de la Discriminación Racial, en 1981; la Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes, en 1988; la Convención sobre los Derechos del Niño, en 1992; y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, en el 2001. Véase al respecto Derechos y Democracia (2007).

el artículo 20 de la Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes.

Según Derechos y Democracia (2007), China tiene una forma muy particular de entender los tratados internacionales, pues considera que el derecho internacional se aplica solo a los Estados, mas no a los particulares. Ello llevaría a una situación poco clara en cuanto a la aplicación nacional de los tratados que este país ha ratificado. Así, si bien los derechos humanos están explícitamente reconocidos en su Constitución del 2004, sus efectos en la legislación china no serían los mismos que «en los países donde la constitución es un documento jurídico más que una declaración de principios» (Derechos y Democracia 2007: 62). Ante pronunciamientos de la comunidad internacional vinculados a temas de derechos humanos en China, el gobierno de este país ha apelado al principio de no interferencia en sus asuntos internos.

1. Los principales componentes del modelo

El modelo de transformación que China ha seguido hacia una economía socialista de mercado reúne varios elementos, entre aspectos positivos y otros más bien cuestionables que aún deben ser resueltos, algunos de los cuales podemos resumir en sus aristas más importantes:

1.1 Desarrollo industrial orientado a las exportaciones

Al igual que en su momento lo hicieron economías como Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur o Singapur, China ha puesto especial interés en el desarrollo de una industria orientada al mercado externo, con resultados bastante elocuentes. El PBI que se genera en la industria primaria bajó su participación relativa de 30% en 1980 a menos de 15% durante el 2002, en tanto que el PBI de las industrias secundaria y terciaria subió de 49% a 51% y de 21% a 34%, respectivamente¹². La participación relativa de las manufacturas en el total de exportaciones subió de 50% en 1980 a 94% durante el 2005.

1.2 Amplia apertura al comercio internacional

El coeficiente de apertura externa¹³ pasó de 12,4% en 1980 a 63,4% en el 2005. Desde inicios de la década de 1980, y con el objetivo de ingresar a la Organización Mundial de Comercio [OMC] (General Agreement on Tariffs and Trade [GATT] en ese entonces), China comenzó un paulatino recorte de sus aranceles, reduciéndolos, en promedio, desde 55,6% en 1982 a 13,3% en el 2001¹⁴. En diciembre del 2001, China fue admitida en la OMC tras un largo período de quince

¹² Según Hope y Lau (2004).

¹³ El coeficiente de apertura externa es la suma de exportaciones más importaciones entre el PBI.

¹⁴ Según Christine y Bermúdez (2004) y Hope y Lau (2004).

años de negociaciones y adecuación a los requerimientos del organismo multilateral. Hacia julio del 2007, su arancel promedio había bajado a 8,0%¹⁵.

1.3 Complementación económica con los países de la región

China ha pasado a jugar un papel importante en el crecimiento económico de la región Asia-Pacífico, cuyo dinamismo se había aletargado luego del rol cumplido en ese mismo sentido por Japón y los alguna vez llamados «nuevos países industrializados» (NPI) de Asia-Pacífico (Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur). Japón es el primer proveedor de China, seguido en orden de importancia por Corea del Sur, Taiwán, Estados Unidos, entre otros países. Hong Kong es el segundo mercado para las exportaciones de China, después de los Estados Unidos; luego siguen Japón y Corea del Sur. La cooperación económica entre China y los miembros de la Asean¹⁶ ha sido particularmente privilegiada: en el 2002 se firmó un acuerdo básico de cooperación económica integral en perspectivas de la conformación de un área de libre comercio, lo que finalmente se concretó con seis de estos países en el 2004. Las exportaciones de la Asean hacia China se han multiplicado varias veces durante los últimos años.

Además, China forma parte del Banco Asiático de Desarrollo desde 1986, y es miembro activo de organismos de cooperación regional, como: PBEC (en castellano, Consejo de Cooperación de la Cuenca del Pacífico), PECC (en castellano, Consejo de Cooperación Económica del Pacífico) y APEC (en castellano, Foro de Cooperación Asia-Pacífico).

1.4 Reforma de la propiedad de la tierra

Según la Constitución de China, la tierra es de dos tipos: urbana (de propiedad estatal) y rural (de propiedad colectiva). En el caso de la primera, el Estado puede transferir a los usuarios los derechos de uso mediante dos modalidades: por transferencia administrativa o poniéndose de acuerdo con los demandantes en un precio fijado mediante negociación o subasta. Esta segunda modalidad ha sido el primer escalón hacia una transacción de mercado¹⁷. Fue reformada en dos oportunidades: en 1990, se permitió que los derechos de uso puedan ser transferidos durante un período específico. En el 2002, se acordó invitar al público a participar en la subasta de derechos de uso de tierra.

Una vez que los derechos de uso de tierra están en manos no gubernamentales, pueden ser negociados libremente, alquilándolos o hipotecándolos a precios de mercado. Sin embargo, el Estado conserva el derecho de dominio sobre la tierra y puede adquirir de nuevo los derechos de uso, a empresas o individuos, cuando ello resulte necesario (para efectos de inversiones en

¹⁵ Según Mincetur (2007b).

¹⁶ La Asean (en castellano Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) está conformada por diez países: Malasia, Indonesia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunéi, Laos, Vietnam, Camboya y Birmania.

¹⁷ Véase al respecto Hope y Lau (2004).

infraestructura urbana, por ejemplo). El Estado también puede ajustar los precios de transferencia acordados entre participantes de mercado, cuando considere necesario moderar las fluctuaciones en los precios de derechos de uso de la tierra.

En cambio, en el caso de la tierra rural de propiedad colectiva, el mercado ha tenido un limitado desarrollo. Entre 1979 y 1983, las granjas colectivas fueron desmontadas y los derechos de uso de las parcelas de tierra fueron asignados de manera individual a las familias campesinas. Pero estos derechos tuvieron una vigencia de solo quince años. La tierra no ha sido privatizada y el Estado se ha reservado el derecho de reasignarla según criterios de equidad o eficiencia. A pesar de ello, Hope y Lau (2004) consideran que los agricultores se han sentido con la suficiente seguridad y estabilidad como para incrementar su productividad.

Así, en el caso de las tierras rurales, la reforma de la propiedad ha atravesado por varias etapas, comenzando por la reducción del nivel de colectivización de las parcelas y la autorización para que los campesinos vendan libremente su producción excedente y puedan trabajar en parcelas privadas. El principal resultado de esta experiencia ha sido el incremento de la productividad y, por ende, una mayor producción, así como una mejora sustancial en la descentralización de su distribución.

1.5 Reforma de las empresas del Estado

La reforma de las empresas del Estado fue un proceso gradual y selectivo. En estricto, no puede hablarse de privatización sino hasta mediados de la década de 1990, a pesar de que China había iniciado sus reformas económicas desde fines de la década de 1970. Según Hope y Lau (2004), cerca de 40% de las empresas del Estado fueron privatizadas entre 1996 y el 2001.

Hasta antes de la reforma, todas las empresas eran del Estado, se financiaban a través de la banca estatal, vendían su producción a los precios fijados por el Estado y –obviamente– no enfrentaban competencia alguna. Los salarios que pagaban eran muy bajos, pero garantizaban a los trabajadores un empleo de por vida. Esta forma de gestión generó deficiencias tanto en la producción como en el rendimiento de los trabajadores¹⁸.

Cuando se inició la reforma económica, se permitió a las empresas del Estado funcionar de manera gradual según la lógica del mercado, pero sin que se cuestionara la propiedad de las mismas. En el caso de las empresas industriales, el objetivo claramente apuntó a la conformación de conglomerados económicos, siempre bajo control estatal, en especial en sectores claves como energía, acero, química y petroquímica¹⁹.

¹⁸ Véase al respecto Bai, Lu y Tao (2006).

¹⁹ «Al igual que sus pares niponas, las organizaciones económicas chinas formaron grupos que desarrollaron una estructura de relaciones entre las firmas que los componen y comenzaron a ocupar un lugar clave en la economía del país» (Oliva 2005: 206).

Durante la década de 1980, las grandes empresas del Estado adoptaron el denominado «sistema de responsabilidad contractual», mediante el cual una vez que una empresa entregaba al Estado cierta cantidad de ganancias e impuestos, quedaba autorizada a utilizar el remanente para la renovación tecnológica²⁰. Shougang Corporation fue el primer grupo empresarial en introducir este sistema.

Sin embargo, conforme se permitía el ingreso de empresas privadas al mercado, la ineficiencia de las empresas del Estado se hacía más evidente. Se les critica el hecho de operar con un número excesivo de trabajadores, altos niveles de existencias, baja productividad y tecnología obsoleta. Un ejemplo de ello lo constituye la industria automotriz. Ello las ha conducido, por lo general, a presentar pérdidas en sus balances, que han sido financiadas mediante subvenciones del Estado o –más recientemente– mediante créditos del sistema bancario otorgados a bajas tasas de interés²¹.

Al margen de ello, Bai, Lu y Tao (2006) sugieren que estas empresas han jugado un importante papel en el crecimiento económico de China, principalmente porque han asegurado la estabilidad social en esa sociedad, dando empleo a una fuerza laboral que difícilmente encontraría ocupación en el sector privado. Así, la coexistencia de empresas públicas y empresas privadas es vista como la segunda mejor solución que ayuda a mantener la estabilidad social y proteger el ambiente de negocio de todas las firmas.

Según el informe anual de la Unctad (2002), hacia finales de la década de 1990 los empleos en las empresas de propiedad estatal representaban 12% del empleo total (83 millones de trabajadores) y 47% del empleo en el sector manufacturero; asimismo, aportaban aproximadamente 38% del PBI. Las empresas del Estado absorben cerca de 45% de las importaciones chinas y participan de 50% de las exportaciones, aunque la mayor parte de su producción global se orienta hacia el mercado interno. En términos aproximados, 15% de sus exportaciones corresponden a productos primarios y la diferencia, a productos químicos, textiles, manufacturas ligeras, productos de caucho, maquinaria y equipo de transporte.

Actualmente las empresas se clasifican en públicas y no públicas; estas últimas comprenden las empresas individuales, las empresas privadas nacionales y las empresas con inversión extranjera. En 1978, el sector privado tenía una participación relativa de 1% en el PBI; en la actualidad, más de 66% del PBI chino se genera en dicho sector (empresas «no públicas»), con una participación también mayoritaria en la creación de puestos de trabajo.

²⁰ Yuankai, Tang. «Shougang da la mano al medio ambiente», 2002. En: <<http://www.bjinforma.com/fm/2002-30-fm-1.htm>>.

²¹ Véase al respecto Unctad (2002).

1.6 Reforma fiscal

Si bien China posee un sistema unitario de gobierno, este incluye también gobiernos provinciales y locales (prefecturas, condados, municipios). Dicho sistema es dirigido por un partido único, fuerte y centralizado. Antes de las reformas de fines de la década de 1970, los impuestos eran recaudados por los gobiernos provinciales, que operaban como agentes recaudadores del gobierno central. La planificación del gasto público era un proceso centralizado que descendía hacia los distintos niveles de gobierno. Con la reforma de la década de 1980, se intentó avanzar hacia una descentralización fiscal en la cual el gobierno central compartiera con las provincias los ingresos recaudados por estas últimas. Sin embargo, el incremento de los ingresos recaudados en algunas provincias llevó a que estas los «ocultasen» para no compartirlos con el gobierno central, con la consecuente reducción de ingresos tributarios para este último²².

Ello trajo como resultado que el poder político centralizado se afirmara y en 1994 optara por un modelo tributario más tradicional, con una Administración Tributaria central encargada de recaudar impuestos nacionales, con impuestos compartidos (como el IVA) y tributos cuya recaudación ha quedado a cargo de los demás niveles de gobierno.

Ello ha dado como resultado situaciones fiscales sustancialmente distintas entre los gobiernos provinciales y locales, con un elevado desfinanciamiento en el caso de estos últimos, lo que ha dificultado su función de proveer bienes públicos. Esta situación ha derivado en un alto grado de desbalance regional fiscal, horizontal y vertical. Las administraciones locales carecen de instrumentos fiscales adecuados y de incentivos necesarios para ponerlos en práctica con eficacia. Su financiamiento sigue dependiendo principalmente de las transferencias del gobierno central.

Las autoridades provinciales y locales, miembros del Partido Comunista, han sido instruidas para que se centren en el objetivo de lograr el éxito económico, y se les ha venido delegando una autoridad cada vez mayor en lo concerniente a la actividad económica. Ello ha dado lugar a una fuerte competencia interregional para promover la participación del sector privado, pero no para mejorar los estándares de rendimiento fiscal.

1.7 Reforma del sistema financiero

En China, poco se ha avanzado en la reforma del mercado financiero. Los cuatro principales bancos comerciales del Estado siguen dominando el mercado de crédito nacional, y si bien, en términos formales, estos no se encuentran supeditados a una planificación centralizada en sus decisiones financieras, siguen asignando la mayor parte de sus préstamos a empresas públicas²³.

²² Véase al respecto Singh (2007).

²³ Véase al respecto Hope y Lau (2004).

Estos cuatro bancos comerciales de propiedad del Estado tienen un peso importante no solo en el mercado chino (explican aproximadamente 60% del activo bancario nacional), sino también en el mercado financiero internacional: tres de ellos han sido clasificados entre los 50 bancos más grandes del mundo: Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), Bank of China (BOC) y China Construction Bank (CCB); y los cuatro, junto con el Agricultural Bank of China (ABC), se clasifican entre los diez bancos principales de Asia, según el tamaño de sus activos.

El mercado crediticio comprende principalmente créditos bancarios y bonos, con una amplia predominancia de los primeros, que superan en cerca de seis veces al mercado de bonos (dominados por emisiones del gobierno central). Los intereses bancarios para préstamos y depósitos siguen todavía mayoritariamente administrados, a pesar de los esfuerzos realizados para liberalizarlos. Ello se explica porque la mayor parte de dichos préstamos se orientan a empresas del Estado, como ya fue mencionado. Sin embargo, en el marco de su adhesión a la OMC, China se comprometió a liberalizar la tasa de interés hacia el 2006.

El importante rol que China le asigna a la banca comercial del Estado se hizo evidente cuando en diciembre del 2003 estableció la Central Huijin Investment Company Limited, con el principal objetivo de recapitalizar y estabilizar dichos bancos, lo cual se ha concretado mediante la transferencia de fondos desde la State Administration of Foreign Exchange (SAFE)²⁴, organismo estatal encargado del manejo de las reservas internacionales del país, de la regulación del mercado de divisas y de las estadísticas de la balanza de pagos, entre otras funciones. En el 2007, la referida compañía pasó a ser controlada por el fondo estatal de inversiones China Investment Corporation (CIC), desde donde continúa cumpliendo con el referido objetivo.

1.8 Reforma del mercado de trabajo

Hasta fines de la década de 1970, la gestión del mercado de trabajo en China fue centralizada, siguiendo el modelo soviético. Los salarios eran fijados según se tratase de obreros, técnicos o administrativos. En el caso de los obreros y técnicos, había ocho niveles salariales; en el caso de los administrativos, veinticuatro niveles. Los niveles salariales dependían principalmente de la antigüedad del trabajador, antes que de su productividad o capital humano acumulado²⁵.

A los trabajadores se les aseguraba un puesto de trabajo de por vida y la movilidad laboral –entre empresas y geográficamente– era muy escasa. A ello también contribuyó el hecho de que las empresas públicas, forma empresarial dominante en ese período, proveían a los trabajadores de una serie de beneficios sociales tales como vivienda, salud, pensiones, entre otros.

²⁴ Véase al respecto <<http://www.swfinstitute.org/fund/cic.php>>.

²⁵ Véase al respecto Yang (2006).

La reforma del mercado laboral comenzó a fines de la década de 1970. Entre 1978 y 1984, el Estado alentó a sus empresas para que vincularan la compensación salarial con el rendimiento y la habilidad individual del trabajador, a través de, por ejemplo, el otorgamiento de bonos. Este sistema de incentivos se acentuó desde 1984, cuando el gobierno aprobó la «Resolución sobre Reforma Económica Institucional», mediante la cual se reemplazó el sistema de cuotas salariales (el Estado fijaba el monto de la planilla salarial para cada empresa) con un sistema salarial flexible mediante el cual dicha planilla salarial reflejaba la rentabilidad de la empresa.

Asimismo, se promovió el fin del empleo permanente y se facilitó la movilidad laboral. Desde 1983, se dieron los primeros pasos para que las empresas tuvieran el derecho de contratar y despedir trabajadores según su rendimiento y habilidad («contratos laborales»). Desde 1986, este sistema se implementó en el ámbito nacional. A fines de la década de 1990, el gobierno chino implementó reformas más agresivas en el campo laboral, como por ejemplo los programas de despidos urbanos o la estandarización del seguro de desempleo.

Sin embargo, un hecho que ha sido subrayado en este proceso de reforma es la marcada divergencia que aún subsiste entre salarios urbanos y rurales, vinculados a productividades también diferentes, lo cual puede ser considerado como un indicador de la subsistencia de barreras que impiden la movilidad del trabajo y una eficiente asignación de este recurso²⁶.

El número de personas empleadas, en zonas rurales y urbanas, pasó de 402 millones en 1978 a 770 millones al cierre del 2007²⁷, lo que significó un incremento de poco más de 91%. Históricamente, el mayor número de personas empleadas se ha concentrado en las actividades primarias de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; sin embargo, su participación relativa ha bajado sustancialmente, de 70,5% a 44,1% entre 1978 y el 2002, respectivamente. Para estos mismos años, el sector construcción aumentó su participación de 2,1% a 5,3%; el de electricidad, gas y agua, de 0,3% a 0,4%; en cambio, el sector manufactura bajó de 13,3% a 11,3%.

²⁶ Véase al respecto Hope y Lau (2004).

²⁷ Según el *Comunicado de estadística de trabajo y seguridad social de desarrollo en el 2007*. <<http://www.stats.gov.cn>>.

CHINA: NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS A FIN DE AÑO, POR SECTOR (MILLONES DE PERSONAS)

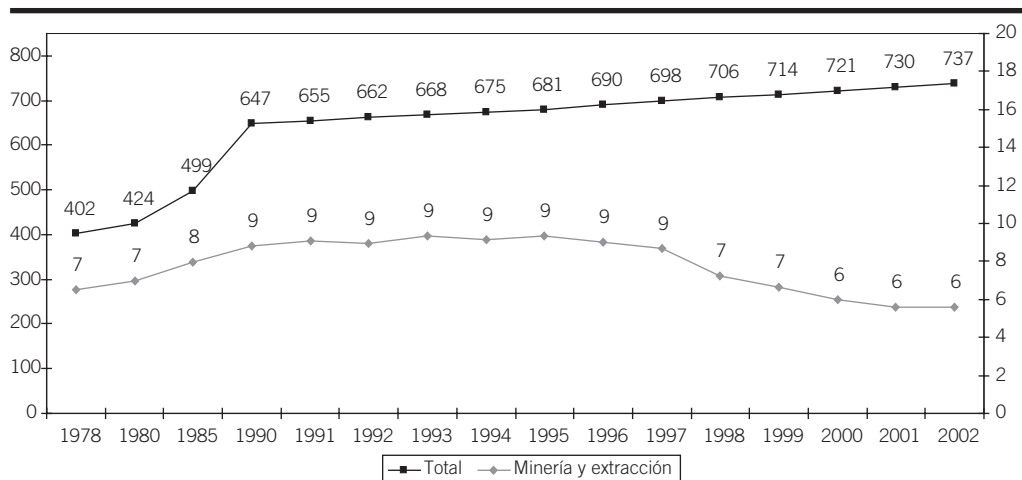
Año	Total ^{1/}	Agricultura, silvicultura, crianza de animales, pesca	Minería y extracción	Manu-factura	Produc. y oferta de electric., gas y agua	Cons-trucción	Comercio mayorista y abastecim. de alimentos	Agencias del gobierno, agencias y Organiz. sociales del Partido	Otros	Participación relativa %			
										Total	Agricultura, silvicultura, crianza de animales, pesca	Minería y extracción	Manu-factura
1978	402	283	7	53	1	9	11	5	33	100,0	70,5	1,6	13,3
1980	424	291	7	59	1	10	14	5	36	100,0	68,7	1,6	13,9
1985	499	311	8	74	1	20	23	8	53	100,0	62,4	1,6	14,9
1990	647	341	9	86	2	24	28	11	66	100,0	52,7	1,4	13,3
1995	681	330	9	98	3	33	43	10	97	100,0	48,5	1,4	14,4
2000	721	334	6	80	3	36	47	11	114	100,0	46,3	0,8	11,2
2001	730	330	6	81	3	37	47	11	116	100,0	45,2	0,8	11,1
2002	737	325	6	83	3	39	50	11	122	100,0	44,1	0,8	11,3

^{1/} En la fuente consultada, la sumatoria de las cifras sectoriales no cuadra con el total.

Fuente: Buró Estatal de Estadísticas de China, en <<http://www.stats.gov.cn>>.

Elaboración del autor.

Al igual que en el resto del mundo, en China el sector minería y extracción no es un importante generador de puestos de trabajo. Entre 1978 y el 2002, el número de personas empleadas en este sector se redujo de 6,5 a 5,6 millones, lo que significó una contracción de 14,3%, frente al incremento registrado para esos mismos años en los demás sectores: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (14,7%); manufactura (55,8%), producción y abastecimiento de electricidad, gas y agua (170,6%), construcción (355,9%), entre otros. Así, entre 1978 y el 2002, la participación relativa del sector minería y extracción en el número total de personas empleadas bajó de 1,6% a 0,8%.

CHINA: PERSONAS EMPLEADAS EN EL ÁMBITO NACIONAL (MILLONES DE PERSONAS)

Fuente: Buró Estatal de Estadísticas de China, en <<http://www.stats.gov.cn>>.

Elaboración del autor.

1.9 Política de remuneraciones

Durante los últimos cinco años, el ingreso promedio anual de las personas empleadas en las zonas urbanas ha registrado un sostenido crecimiento y ha pasado de 13.969 yuanes en el 2003 a 24.932 yuanes durante el 2007²⁸.

Sin embargo, el ingreso promedio según sector económico presenta marcadas diferencias. Durante el 2006, el ingreso promedio anual más alto correspondió al sector servicios de cómputo y transmisión de datos (43.435 yuanes), el mismo que duplicó el ingreso promedio anual nacional (20.856 yuanes). En orden de importancia, siguen los ingresos de los sectores intermediación financiera (35.495 yuanes); ciencia y tecnología (31.644 yuanes); electricidad, gas y agua (28.424 yuanes); y cultura, deporte y entretenimiento (25.847 yuanes), entre otros.

El ingreso promedio del sector minería no se encuentra entre los más altos (24.125 yuanes), pero sí por encima de lo que se percibe en sectores como transporte (24.111 yuanes); salud, seguridad y bienestar social (23.590 yuanes); educación (20.918 yuanes); manufactura (18.225 yuanes); construcción (16.164 yuanes), entre otros.

Sin embargo, el ingreso promedio del sector minería está sesgado hacia arriba debido a los altos ingresos percibidos en la extracción de petróleo y gas natural (33.180 yuanes) y en la minería y lavado de carbón (23.224 yuanes). En la minería metálica los ingresos promedio fluctúan entre 19.331 y 18.220 yuanes; es decir, se encuentran por debajo del promedio nacional y entre los ingresos más bajos percibidos en China.

En el extremo inferior de los ingresos se encuentra el percibido en el sector agricultura, silvicultura, ganadería y pesca (9.269 yuanes).

Debe subrayarse que, por lo general, los ingresos percibidos en las empresas que no son de propiedad estatal o colectiva son mayores con respecto al ingreso percibido en estas últimas. El sector de la minería metálica es una de las excepciones, pues los ingresos son mayores para las personas empleadas en las empresas del Estado.

²⁸ Fuente: <<http://www.stats.gov.cn>>.

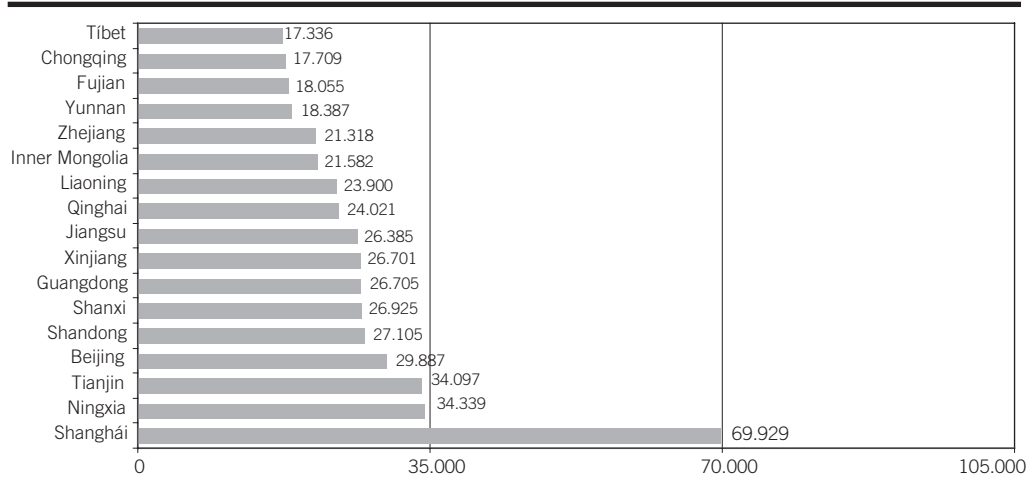
INGRESOS PROMEDIO DE PERSONAS EMPLEADAS EN UNIDADES URBANAS SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, 2006 (EN YUANES)

Sector	Total	Unidades de:			Var. % (B) / (A)
		Propiedad estatal (A)	Propiedad colectiva	Otros tipos de propiedad (B)	
TOTAL NACIONAL	20.856	21.706	12.866	21.004	-3,2
Servicios de cómputo, transmisión de datos	43.435	32.747	24.058	53.807	64,3
Intermediación financiera	35.495	34.727	21.694	42.687	22,9
Ciencia y tecnología	31.644	30.023	23.058	40.707	35,6
Electricidad, gas y agua	28.424	28.145	19.880	29.663	5,4
Cultura, deporte y entretenimiento	25.847	26.374	14.169	22.712	-13,9
Arrendamiento y servicios de gestión	24.510	20.804	14.204	34.514	65,9
Minería	24.125	24.827	13.626	24.513	-1,3
Extracción de minerales metálicos ferrosos	19.331	23.940	11.522	17.639	-26,3
Minería de metales no ferrosos	18.220	19.118	14.707	17.922	-6,3
Transporte, almacenamiento	24.111	23.723	11.062	27.578	16,3
Salud, seguridad y bienestar social	23.590	24.298	17.325	21.225	-12,6
Organización social y gestión pública	22.546	22.608	14.129	11.765	-48,0
Bienes inmuebles	22.238	21.324	15.625	23.181	8,7
Educación	20.918	21.027	15.338	23.099	9,9
Manufactura	18.225	20.117	10.978	18.394	-8,6
Servicios de hospedaje	18.030	20.548	12.170	17.410	-15,3
Comercio mayorista y minorista	17.796	18.444	9.256	19.959	8,2
Construcción	16.164	18.166	11.428	16.780	-7,6
Medio ambiente y conservación de aguas	15.630	15.517	11.948	20.388	31,4
Servicios de hotelería	15.236	14.851	11.453	15.922	7,2
Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	9.269	9.145	9.789	12.677	38,6

Fuente: Buró Estatal de Estadísticas de China, en <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

Asimismo, se observa una gran disparidad en el ingreso promedio obtenido según regiones y en las actividades económicas dentro de cada una de ellas. Así, Beijing reporta el ingreso promedio más elevado (39.684 yuanes), muy por encima del ingreso medio nacional.

Con respecto al ingreso en la actividad minera, Shanghái registra el ingreso promedio más elevado (69.929 yuanes), seguido en orden de importancia por: Ningxia (34.339 yuanes), Tianjin (34.097 yuanes), Beijing (29.887 yuanes), Shandong (27.105 yuanes), Shanxi (26.925 yuanes), Guangdong (26.705 yuanes), entre otras regiones.

CHINA: SALARIO PROMEDIO ANUAL DEL SECTOR MINERÍA, 2006 (YUAN)

Fuente: <<http://www.stats.gov.cn>>.
Elaboración del autor.

1.10 Disciplina laboral

El modelo de desarrollo seguido por China ha tenido como columna vertebral el establecimiento de una paz laboral y social impuesta por el Estado. Sin embargo, durante los últimos años los conflictos sociales entre trabajadores y empleadores chinos se han agudizado, y los principales reclamos de la clase trabajadora han sido la falta de adecuadas condiciones de trabajo y una justa política de remuneraciones.

Desde el punto de vista de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOUSL)²⁹, el único sindicato oficial de trabajadores permitido en China, ACFTU (All China Federation of Trade Unions), habría cumplido un papel demasiado discreto en el objetivo de defender los derechos de los trabajadores, y siempre alineado con los intereses del gobierno. En la práctica, su principal función habría consistido en garantizar la estabilidad social y política en ese país.

Según la CIOUSL (2005), desde 1980 casi medio millón de empresas extranjeras se han instalado en China, de las cuales solo un número limitado habría otorgado trabajo decente a los trabajadores; es decir, salario justo, respeto del horario laboral, ambiente adecuado, seguro social, salud y derechos sindicales. En contraste, la mayoría de las empresas habrían ofrecido trabajo en condiciones poco adecuadas, lo que implica jornadas de entre 60 y 70 horas a la semana, malas condiciones de higiene, salud y seguridad (según cifras oficiales, los accidentes laborales cobraron más de 15.000 vidas durante el 2004), además de un salario mínimo de alrededor de

²⁹ Véase al respecto CIOUSL (2005).

US\$ 44 mensuales. A ello se sumaría la prohibición de: organizar sindicatos independientes, los convenios colectivos y acciones de protesta como paros o huelgas. Naturalmente, esta situación es posible gracias a la severa disciplina que impone el Estado sobre la masa laboral y a la ausencia de organizaciones sindicales libres.

Es probable que las condiciones de trabajo en China tiendan a mejorar durante los próximos años, al menos en los planos formal y legal. En efecto, el 29 de junio de 2007 la Asamblea Popular aprobó la Ley sobre Contratos de Trabajo, que entró en vigor el 1 de enero de 2008, la cual es aplicable a todas las relaciones laborales establecidas entre trabajadores y organismos públicos, instituciones o empresas. Según la fuente consultada, la nueva ley «ofrece más derechos y una mayor protección a los trabajadores, impone más cargas y obligaciones a los empresarios y amplía el alcance de las actividades de los sindicatos»³⁰.

De otro lado, a pesar del elevado ritmo de crecimiento económico durante las dos últimas décadas, el país tiene un preocupante problema de desempleo. Ello se debería al creciente número de personas que se ha incorporado al mercado de trabajo, pero también a la combinación de una creciente productividad y los despidos masivos en los sectores controlados por el Estado. El gobierno chino guardaría en estricta reserva las estadísticas sobre el desempleo, y por lo general restaría importancia a su alcance; sin embargo, analistas e instituciones internacionales coinciden en que la tasa efectiva de desempleo es superior a 10% en el ámbito nacional y hasta de 12% en las zonas urbanas³¹.

El rechazo al desarrollo de una sociedad a dos velocidades se viene expresando a través de protestas que surgen cada vez más en toda China, aunque estas son todavía principalmente locales (falta de pago de salarios, cierre de fábricas, confiscación arbitraria de tierras) y poco organizadas. Según la CIOSL (2005), este país habría alcanzado niveles muy delicados de malestar social. Así, en el 2004 el número de los denominados «incidentes de masas», que incluyen ocupaciones de fábricas, motines, huelgas y manifestaciones, sumaron 74.000 y en ellos participaron 3,7 millones de personas, en comparación con los 10.000 incidentes y la participación de 730.000 personas registrados durante 1994.

Esta combinación de factores ha generado zozobra en la población china y en su masa laboral, particularmente aquella vinculada al sector minero. Una muestra de este latente conflicto social se dio a inicios del 2008, y la ciudad de Beijing registró una de las manifestaciones de mayor magnitud. El principal reclamo giró en torno a las condiciones de indemnizaciones y una política justa y adecuada de remuneraciones. En esa oportunidad, el reclamo recayó sobre el grupo minero Zijin Mining Group, una de las transnacionales más representativas del sector minero chino, también presente en el Perú como veremos más adelante en el presente estudio.

³⁰ Garrigues News Shanghái. «Reforma del sistema chino de contratos de trabajo». En: *Boletín Informativo de la Oficina de Shanghái*, N° 8, mayo-junio del 2007. <<http://www.garrigues.com>>.

³¹ *Ibid.*

II. LA ACTIVIDAD MINERA EN CHINA

Los recursos mineros han jugado un papel muy importante en el crecimiento y desarrollo de China: más de 92% de la energía primaria, 80% de las materias primas industriales y 70% de los medios de producción agrícola provienen de los recursos mineros.

China es el principal productor mundial de minerales como³²: aluminio, antimonio, bismuto, carbón, grafito, hierro en lingotes y acero, zinc, plomo, cal, magnesio, manganeso, molibdeno, talco, estaño, tungsteno, cemento. Asimismo, es el principal exportador mundial de antimonio, barita, carbón, fluorita, grafito, tierras raras y tungsteno.

En cuanto al consumo de minerales, la política oficial de aprovisionamiento seguida por el gobierno chino ha combinado, básicamente, dos enfoques. De un lado, promueve la prospección y explotación de sus propios recursos mineros, sobre todo en las regiones del oeste del país, para lo cual puede recurrir a fondos y técnicas del extranjero. De otro lado, promueve las inversiones en el extranjero de sus propias empresas, con el propósito de aprovechar el mercado internacional y los recursos mineros de otros países.

1. Características de los recursos mineros³³

La Constitución de China y la Ley sobre los Recursos Mineros establecen de manera explícita que estos pertenecen al Estado. El Consejo de los Asuntos de Estado ejerce el poder como propietario sobre los recursos mineros del Estado.

Los recursos mineros de China cuyas reservas han sido verificadas son de una gama relativamente completa y de un volumen total importante. El carbón, el hierro, el cobre, el aluminio, el plomo, el zinc y otros minerales de base, disponen de reservas verificadas relativamente abundantes. Como ya fue mencionado, China se ubica en los primeros lugares del mundo en la producción de varios minerales, metálicos y no metálicos. Destacan las minas de cobre de Dexing, Ashile y Yulong; las minas de níquel de Jinchuan; las de tungsteno, de Shizhuyuan; molibdeno, de Luanchuan; oro, de Jiaojia; estaño, de Dachang; plomo y zinc, de Changba y Lanping; carbón, de Dongsheng-Shenmu; cobre y oro, de Zijinshan.

Sin embargo, el volumen de recursos mineros por habitante es débil y en algunos productos China es deficitaria. La posesión de recursos mineros por habitante es relativamente baja en comparación con otros países. El diamante y el platino, por ejemplo, son insuficientes.

De otro lado, coexisten minerales de buena y de mala calidad. Entre los primeros se puede mencionar los siguientes: tungsteno, estaño, molibdeno, antimonio, entre otros. Entre los de mala calidad se encuentran: hierro, manganeso, aluminio, entre otros.

³² Véase al respecto USGS (2008a).

³³ Véase al respecto Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

Además, la mayor parte de los recursos mineros cuyas reservas han sido verificadas son poco controlables geológicamente. Los recursos de bajo valor económico son más numerosos que los recursos con mayor valor económico; asimismo, las reservas presumidas son más numerosas que las reservas verificadas. Asimismo, la extracción de recursos mineros sufre de un bajo nivel intensivo y científico; tiene necesidad de una optimización de su estructura, de una innovación técnica y de un reforzamiento de la gestión.

De otro lado, persiste un desequilibrio interregional en la prospección y la explotación mineras. En las regiones del oeste y en las regiones centrales alejadas los recursos son abundantes, pero las condiciones naturales son malas, el medio ambiente es vulnerable y las búsquedas y valuaciones geológicas son de bajo nivel.

2. Gestión de los recursos mineros³⁴

La gestión de los recursos mineros por parte del Estado se ha viabilizado mediante la creación y/o reestructuración de una serie de organismos públicos, que ha buscado transformar y reforzar las funciones del gobierno en este campo. De 1950 a 1981, esta función fue asumida por el antiguo Ministerio de Geología, pero también por los departamentos de gestión industrial de las empresas estatales involucradas.

El referido ministerio se encargaba de la organización de la prospección geológica nacional, de la gestión de las reservas de los recursos mineros y de reunir e intercambiar la información geológica; en tanto que los departamentos de gestión industrial de las empresas eran responsables de la gestión de la explotación minera.

En 1982, dicho ministerio cambió su nombre por el de Ministerio de la Geología y de los Recursos Minerales, y pasó a encargarse tanto de la gestión y el control de la explotación minera, como de la gestión de los sectores de prospección geológica.

Cuando, en 1988 y 1993, los órganos gubernamentales fueron reformados, al nuevo ministerio se le precisaron cuatro funciones:

- gestión global de los recursos mineros
- gestión sobre el trabajo de los sectores de prospección geológica
- gestión y control sobre la explotación, la utilización racional y la protección de los recursos geológicos y mineros
- gestión sobre el control y la valuación del medio ambiente geológico

³⁴ Ibid.

En enero de 1996 se fundó la Comisión Nacional de Recursos Mineros, con el objetivo de reforzar la gestión unificada del gobierno central sobre los recursos mineros del país y salvaguardar los derechos e intereses del Estado sobre estos.

En 1998, se reorganizaron nuevamente los órganos gubernamentales y las funciones de gestión de los recursos mineros que eran llevadas a cabo por instituciones gubernamentales como la antigua Comisión de Estado para la Planificación, el Ministerio de la Industria Hullera, el Ministerio de la Industria Metalúrgica, etc., fueron transferidas al Ministerio del Territorio y los Recursos, instancia que tuvo así bajo su responsabilidad la gestión unificada de los recursos mineros de todo el país. Actualmente, los organismos de gestión administrativa de los recursos mineros han sido establecidos en más de 90% de las municipalidades y más de 80 % de los distritos en el ámbito nacional.

Debe mencionarse que hasta antes de 1994, la explotación de los recursos mineros en China era gratuita. Desde ese año, el gobierno chino percibe un impuesto sobre los recursos naturales, pagado por aquellos que explotan las minas.

Desde la fundación de la República Popular China en 1949, sus dirigentes pusieron principal atención en la intensificación de las actividades geológicas, de prospección y de explotación de los recursos mineros. Ello se ha concretado en disposiciones sobre estas actividades en sus distintos planes quinquenales. Al cabo de más de 50 años de inversiones en prospección y explotación minera, China se ha convertido en un país rico en recursos mineros y producción de minerales. Sin embargo, la Oficina de Búsqueda Geológica de China se creó recién en 1998.

Así, por ejemplo, después de carecer de petróleo, China se ha convertido en uno de los principales países productores de este recurso gracias al descubrimiento de un importante número de campos petroleros y de gas. Sin embargo, también es cierto que desde 1993 China se ha vuelto importador neto de petróleo³⁵. En 1990, China consumió solamente 2,4 millones de barriles diarios (b/d) de petróleo, lo que dejaba un excedente de 400.000 b/d de producción doméstica para la exportación. En la actualidad consume más de 7 millones b/d, y debe importar cerca de la mitad de dicha cantidad. Según la International Energy Agency (IEA), hacia el 2030 China consumirá 16,5 millones b/d, de los cuales cerca de 13,1 millones tendrán que ser comprados en el extranjero³⁶.

Actualmente, China se clasifica entre los principales productores de carbón crudo, acero, diez metales no ferrosos y cemento en el ámbito mundial; en segunda fila en la producción de minerales de fósforo; en tercera fila en la producción de pirita; y en quinta fila en la producción de petróleo crudo.

Las autoridades chinas consideran que la aplicación de la economía socialista de mercado en el sector minero se concreta en el hecho de que en la producción y distribución de los recursos

³⁵ Según Ríos (2008).

³⁶ Cf. *The Economist* (edición impresa), 13 de marzo de 2008.

mineros el mercado cumple su rol fundamental, pero bajo la dirección de la política y de la planificación industrial del Estado. Al margen de ello, la mayor parte de la producción minera sigue siendo responsabilidad de las empresas estatales.

Al 2003, el Estado contaba con 7.679 empresas mineras que proveían petróleo bruto, gas natural y 36% de otros minerales. Sin embargo, las empresas mineras de propiedad privada han experimentado un rápido crecimiento desde mediados de la década de 1980. Al 2003, había 140.000 empresas mineras no públicas, de las cuales 132 habían sido creadas con inversiones provenientes de Hong Kong, Macao y Taiwán; y 160, con las inversiones de empresarios extranjeros³⁷.

Sin embargo, este importante incremento en la oferta interna de minerales no ha sido suficiente para cubrir la gran demanda de estos recursos que ha traído consigo el rápido y sostenido crecimiento económico de China registrado durante las últimas décadas. Así, el petróleo, el hierro, el cobre, la bauxita de alta calidad, entre otros minerales, son insuficientes. En las regiones orientales, se hace cada vez más difícil descubrir nuevos yacimientos, y el crecimiento de las reservas verificadas se hace más lento. Las reservas y la producción minera disminuyen año tras año.

Obviamente, ello constituye una seria limitación para los planificadores chinos, quienes se han planteado como objetivo que en el curso de las dos primeras décadas del presente siglo China se dedique a construir una sociedad con un nivel de vida relativamente acomodado. Por tanto, China seguirá experimentando una necesidad creciente de recursos mineros, aspecto que preocupa a los chinos pero que favorece a países exportadores de minerales como el Perú.

3. Producción de principales minerales

A continuación presentamos una breve exposición sobre los niveles de producción de China en determinados minerales metálicos, en comparación con el resto del mundo.

3.1 Aluminio

Según cifras del Servicio Geológico de Estados Unidos (USGS, por sus siglas en inglés), China es el mayor productor mundial de aluminio. Su producción se incrementó en 179,1% entre el 2002 y el 2007, de 4,3 millones de TM a 12 millones de TM, respectivamente³⁸. En tanto que la producción mundial lo hizo en 45,6%, de 26,1 millones de TM a 38 millones de TM.

³⁷ Cf. Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

³⁸ En el caso de este mineral, y de los demás que se analizan en esta sección, las cifras de producción del período 2002-2006 provienen de las estadísticas en línea de la USGS <<http://minerals.usgs.gov>>, las cuales hemos actualizado con la información disponible para el 2007, extraída de los *Mineral Commodity Summaries*, publicados por esta misma institución. Para el caso del aluminio, véase USGS (2008b).

ALUMINIO, PRIMARIO: PRODUCCIÓN MUNDIAL, POR PAÍS (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

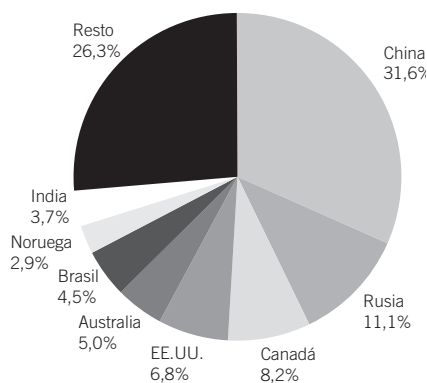
Ord. 2007	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var.% 2007/2002
							Total	Part.%	Acum.%	
1	China ^e	4.300	5.450	6.670	7.800	9.350	12.000	31,6	31,6	179,1
2	Rusia	3.347	3.478	3.592	3.647	3.720	4.200	11,1	42,6	25,5
3	Canadá	2.709	2.792	2.592	2.894	3.050	3.100	8,2	50,8	14,4
4	EE.UU.	2.707	2.703	2.516	2.481	2.284	2.600	6,8	57,6	-3,9
5	Australia	1.836	1.857	1.894	1.903	1.930	1.900	5,0	62,6	3,5
6	Brasil	1.318	1.381	1.457	1.499	1.498	1.700	4,5	67,1	28,9
7	India	671	799	862	942	1.100	1.400	3,7	70,8	108,6
8	Noruega	1.096	1.192	1.322	1.372	1.330	1.100	2,9	73,7	0,4
9	Sudáfrica	707	738	866	846	895	900	2,4	76,1	27,3
10	Bahréin	519	532	532	751	872	870	2,3	78,3	67,7
	Resto	6.890	7.077	7.597	7.765	7.671	8.230	21,7	100,0	19,4
	TOTAL	26.100	28.000	29.900	31.900	33.700	38.000	100,0		45,6

^e Estimado.

Fuente: USGS (2008b).

Elaboración del autor.

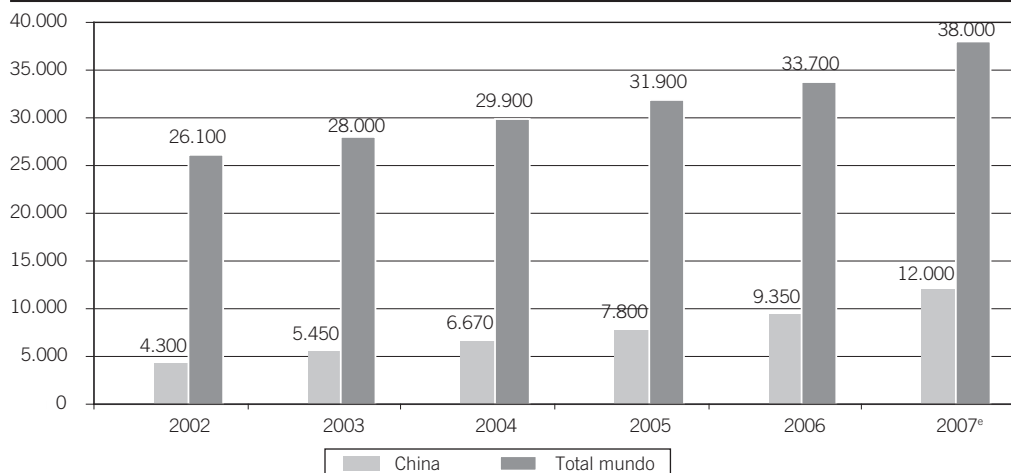
Durante el 2007, China aportó 31,6% de la producción mundial de aluminio, seguido en orden de importancia por Rusia (11,1%), Canadá (8,2%) y los Estados Unidos (6,8%), entre otros países. Estos cuatro países concentraron 57,6% de la producción mundial de este mineral.

ALUMINIO PRIMARIO: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: USGS (2008b).

Elaboración del autor.

En cuanto a la estructura de la industria minera de aluminio en China, diez empresas controlaron poco más de 50% de la producción de aluminio durante el 2006. Todas estas empresas, tanto en la producción de aluminio como en la producción de los demás metales que analizamos más adelante, son propiedad del Estado o de un gobierno provincial.

ALUMINIO, PRIMARIO: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2002 - 2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

^e Estimado.

Fuente: USGS (2008b).

Elaboración del autor.

Otra de las principales características de la industria china de metales no ferrosos es el hecho de que –durante los últimos años– en esta predominan las corporaciones de gran tamaño, resultado de las fusiones y adquisiciones que se han producido dentro de este país, consecuencia a su vez de una política de largo plazo que ha sido incentivada de manera expresa por el Estado chino.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DE ALUMINIO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Yichuan Yugang Longquan Aluminum Co.	Henan, Yichuan	600	6,8	6,8
2	Qingtongxia Aluminum Plant	Ningxia, Qingtongxia	560	6,4	13,2
3	Qinghai Aluminum Smelter (Aluminum Corporation of China)	Qinghai, Xining	560	6,4	19,5
4	Yunnan Aluminum Plant	Yunnan, Kunming	500	5,7	25,2
5	Guizhou Aluminum Plant (Aluminum Corporation of China)	Guizhou, Guiyang	400	4,5	29,7
6	Henan Huanghe Mianchi Aluminum Plant	Henan, Mianchi	400	4,5	34,3
7	Huaze Aluminum and Power Co. Ltd.	Shanxi, Hejin	400	4,5	38,8
8	Pingguo Aluminum Co. (Aluminum Corporation of China)	Guangxi, Pingguo	380	4,3	43,1
9	Shandong Chiping Xinha Aluminum and Power Group	Shandong, Chiping	360	4,1	47,2
10	Qiaotou Aluminum Co. Electrolysis Branch	Qinghai, Datong	350	4,0	51,2
	Resto		4.297	48,8	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

3.2 Antimonio

China es el primer productor mundial de antimonio según cifras del USGS (2008c). Entre el 2002 y el 2007, con resultados anuales más bien irregulares, su producción se incrementó en 10,0%, de 100.000 a 110.000 TM, respectivamente. Durante el mismo período, la producción mundial creció en 14,4%, de 118.000 a 135.000 TM.

ANTIMONIO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, POR PAÍS (TONELADAS MÉTRICAS)

Ord. 2007	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	China ^a	100.000	100.000	125.000	120.000	110.000	110.000	81,5	81,5	10,0
2	Bolivia	2.346	2.585	2.633	5.098	6.600	7.000	5,2	86,7	198,4
3	Sudáfrica	5.746	5.291	4.967	5.979	6.000	6.000	4,4	91,1	4,4
4	Rusia, recuperable ^a	1.000	2.000	3.000	3.000	3.500	4.000	3,0	94,1	300,0
5	Tayikistán ^a	3.000	1.800	2.000	2.000	2.000	2.000	1,5	95,6	-33,3
6	Australia ^e	1.200	1.300	1.800	1.900	1.900	1.900	1,4	97,0	58,3
7	Tailandia ^{1/}	1	38	52	347	940	1.500	1,1	98,1	149.900,0
8	Guatemala	4.010	2.000	2.686	1.007	1.000	1.000	0,7	98,8	-75,1
9	Peru, refinado ^a	356	356	356	807	810	810	0,6	99,4	127,5
10	Canadá		173	153	105	96	96	0,1	99,5	--
	Resto	341	457	1.353	1.757	1.154	694	0,5	100,0	103,5
	TOTAL	118.000	116.000	144.000	142.000	134.000	135.000	100,0		14,4

^e Estimado. Para el 2007, en el caso de Australia, Perú y Canadá hemos asumido la misma producción del 2006.

^{1/} Contenido de mena y concentrado.

Fuente: USGS (2008c).

Elaboración del autor.

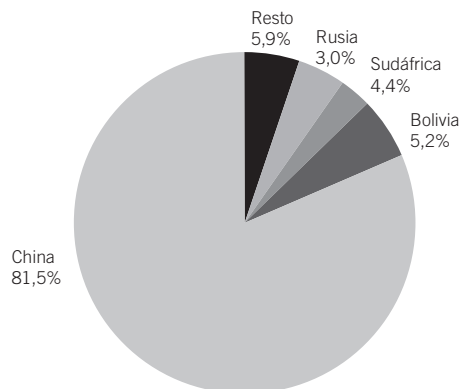
Durante el 2007, China explicó alrededor de 82% de la producción mundial de este mineral. En los últimos años, Bolivia ha logrado elevar su nivel de producción, lo que le ha permitido ubicarse como el segundo productor mundial, aunque con una participación relativa de solo 5,2%. El tercer lugar lo ocupó Sudáfrica (4,4%). El Perú registró una participación relativa de 0,6% en la producción mundial.

La etapa contractiva en la producción mundial de antimonio (2005-2006) se ha debido fundamentalmente a la menor producción de China, resultado explicado por el menor consumo de este mineral en el ámbito mundial, particularmente por parte de los Estados Unidos, así como por los mayores niveles de reserva registrados en China.

Para el 2007, se ha estimado que China mantendrá el mismo nivel de producción registrado durante el 2006, con lo cual se detendría el tramo contractivo de los últimos tres años; ello sería impulsado fuertemente por las nuevas operaciones que desarrollarían las pequeñas minas en China³⁹. Con respecto a la producción mundial, se ha estimado que la producción del 2007 sería ligeramente superior a la del año precedente.

³⁹ Véase al respecto USGS (2008c).

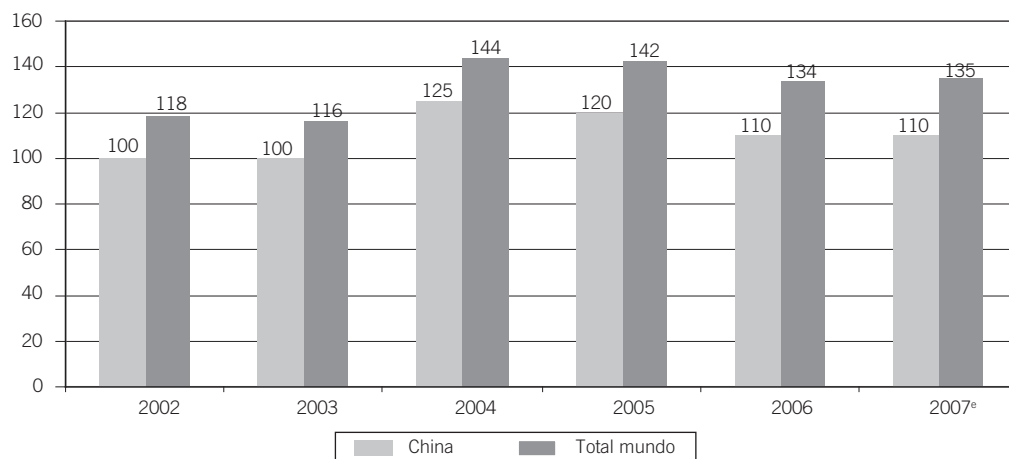
ANTIMONIO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: USGS (2008c).
Elaboración del autor.

En cuanto a la estructura de la industria minera de antimonio en China, dos empresas controlaron el total de la producción durante el 2006: Xikuangshan Twinkling Star Co. Ltd. (59,7%) y Huaxi Group Industrial Co. (40,3%).

ANTIMONIO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2002-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)



^e Estimado.
Fuente: USGS (2008c).
Elaboración del autor.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DE ANTIMONIO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad Anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Xikuangshan Twinkling Star Co. Ltd.	Hunan, Lengshuijiang	37	59,7	59,7
2	Huaxi (China Tin) Group Industrial Co.	Guangxi, Hechi	25	40,3	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS, *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

3.3 Cobre

La producción de cobre en China experimentó un importante crecimiento durante la presente década, de 605.000 TM en el 2001 a 920.000 TM según los estimados para el 2007, lo que significa un incremento de poco más de 52% (USGS 2008f). En esos mismos años, la producción mundial de este mineral se incrementó en 13,9%, de 13.700.000 TM a 15.600.000 TM, respectivamente. Ello ha permitido que China se ubique en el cuarto lugar en la producción mundial de cobre, con una participación relativa de 5,9%.

La mayor producción registrada en China refleja el aumento de la capacidad productiva de las principales empresas de este país para hacer frente al incremento de su demanda interna, pues la producción nacional es destinada prácticamente en su totalidad a dicho consumo. El aumento de la demanda por parte del sector construcción y la industria energética, explica la mayor parte del incremento en el consumo interno de este mineral.

Se estima que al cierre del 2007, el sector energético habría explicado alrededor de 50% del consumo total de cobre, demanda que seguiría aumentando para los próximos años debido al suministro de energía eléctrica que se expande cada vez más en todo el país⁴⁰.

Chile es el principal productor de cobre en el mundo, con una participación relativa de poco más de 36% según los estimados para el 2007, seguido en orden de importancia –aunque con una participación bastante menor– por el Perú (7,7%), país que pasó a ocupar el segundo lugar que antes tuvo Estados Unidos, ahora en la tercera ubicación (7,6%). Estos tres países explicaron cerca de 52% de la producción mundial.

⁴⁰ Véase al respecto USGS (2008a).

COBRE: PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CONCENTRADOS, POR PAÍS (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

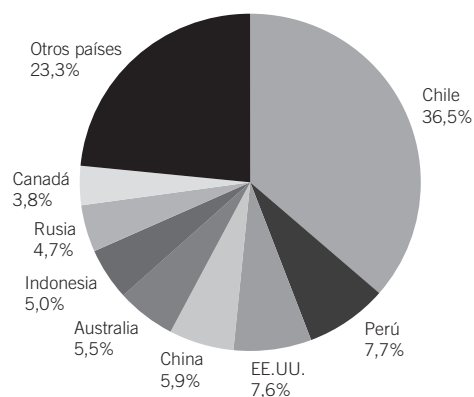
Ord.	País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2001
								Total	Part. %	Acum. %	
1	Chile ^{1/}	4.739,0	4.581,0	4.904,2	5.412,5	5.320,5	5.360,0	5.700,0	36,5	36,5	20,3
2	Perú ^{1/}	722,3	843,2	831,2	1.035,6	1.009,9	1.049,0	1.200,0	7,7	44,2	66,1
3	EE.UU. ^{1/}	1.340,0	1.140,0	1.120,0	1.160,0	1.140,0	1.200,0	1.190,0	7,6	51,9	-11,2
4	China ^{e 1/}	605,0	593,0	620,0	752,0	755,0	890,0	920,0	5,9	57,8	52,1
5	Australia ^{1/}	871,0	883,0	830,0	854,1	927,0	859,0	860,0	5,5	63,3	-1,3
6	Indonesia	1.081,0	1.171,7	1.005,8	840,3	1.065,0	816,0	780,0	5,0	68,3	-27,8
7	Rusia ^a	600,0	695,0	675,0	675,0	700,0	725,0	730,0	4,7	72,9	21,7
8	Canadá	633,5	603,5	557,1	566,5	566,5	607,0	585,0	3,8	76,7	-7,7
9	Zambia ^{1/}	312,0	330,0	349,0	426,9	436,0	476,0	530,0	3,4	80,1	69,9
10	Polonia	474,0	502,8	495,0	531,0	523,0	512,0	470,0	3,0	83,1	-0,8
	Resto	2.322,1	2.356,8	2.312,7	2.446,1	2.657,1	2.606,0	2.635,0	16,9	100,0	13,5
	TOTAL	13.700,0	13.700,0	13.700,0	14.700,0	15.100,0	15.100,0	15.600,0	100,0		13,9

^e Estimado.

^{1/} Incluye lixiviación, electrowon.

Fuente: USGS.

Elaboración del autor.

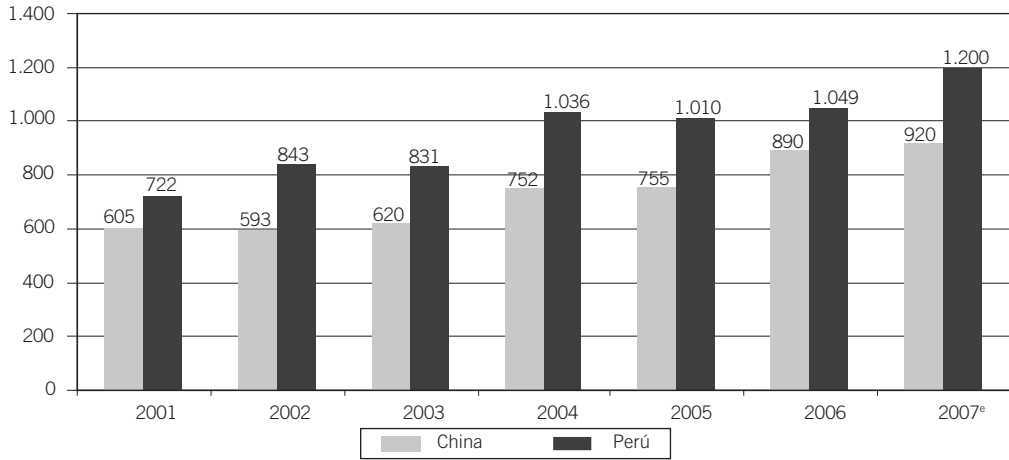
COBRE: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: USGS.

Elaboración del autor.

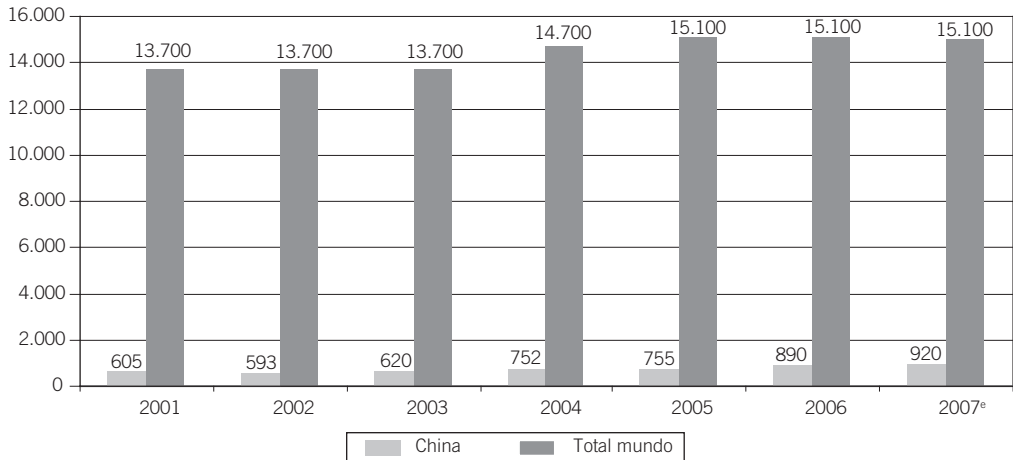
La producción mundial de cobre ha registrado en los últimos años un crecimiento importante, impulsado por su creciente demanda en actividades industriales, vinculadas principalmente al sector eléctrico y el sector construcción. La mayor parte de esta demanda tiene su origen en los países de Asia, especialmente China, el mayor consumidor de cobre refinado en el ámbito mundial, así como en los Estados Unidos, Alemania y Japón, entre otros países.

COBRE: PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CONCENTRADOS, 2001-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)



^e Estimado.
Fuente: USGS.
Elaboración del autor.

COBRE: PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CONCENTRADOS, 2001-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)



^e Estimado.
Fuente: USGS.
Elaboración del autor.

Con relación a las reservas de este mineral, se estima que –al cierre del 2007– las mayores reservas base de cobre se encuentran en Chile, país que registra reservas por 360 millones de TM frente a reservas mundiales ascendentes a 940 millones de TM⁴¹.

Si comparamos el consumo de cobre refinado durante el 2006 con el consumo registrado durante 1997, observamos que mientras que el consumo de China se incrementó en 184,3%, el consumo mundial lo hizo en solo 31,1%. En ese mismo período, Estados Unidos contrajo su consumo en 23,4% y Alemania lo incrementó en 34,1%.

CONSUMO MUNDIAL DE COBRE REFINADO: 1997-2006 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			Var. % 2006/1997
								Vol.	Part. %	Acum. %	
China	1.270	1.928	2.307	2.737	3.084	3.364	3.656	3.610	21,2	21,2	184,3
EEUU	2.776	3.026	2.619	2.364	2.290	2.410	2.270	2.127	12,5	33,6	-23,4
Alemania	1.039	1.307	1.120	1.067	1.010	1.100	1.115	1.394	8,2	41,8	34,1
Japón	1.441	1.349	1.142	1.164	1.202	1.279	1.229	1.282	7,5	49,3	-11,0
Corea del Sur	621	862	849	936	901	940	869	828	4,9	54,1	33,4
Italia	521	674	676	673	665	715	681	801	4,7	58,8	53,7
Rusia	165	183	224	355	422	526	792	792	4,6	63,5	380,0
Resto	5.185	5.863	5.750	5.756	5.743	6.324	6.155	6.233	36,5	100,0	20,2
TOTAL	13.017	15.192	14.686	15.052	15.316	16.657	16.765	17.066	100,0		31,1

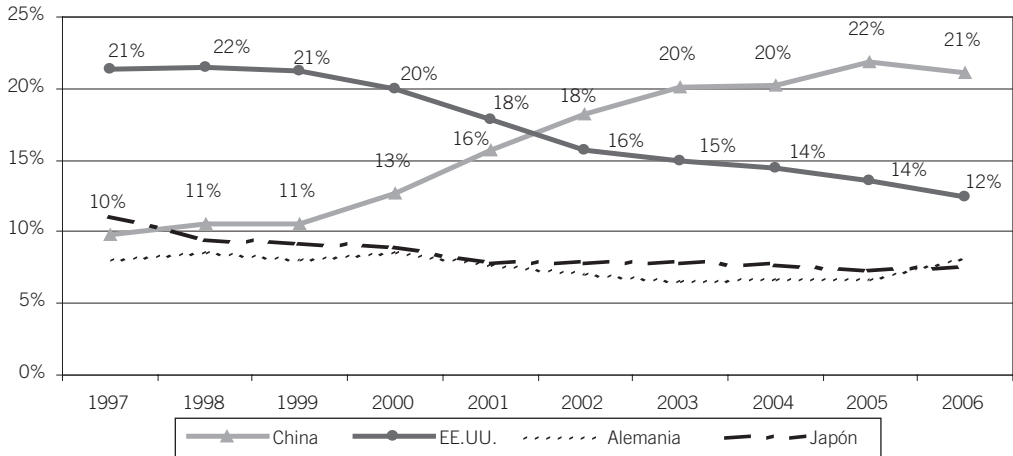
Fuente: *World Metal Statistics Yearbook 2007*, tomado de Cochilco (2007).
Elaboración del autor.

Actualmente, China explica 21,2% del consumo mundial de cobre refinado, seguido de Estados Unidos (12,5%), Alemania (8,2%) y Japón (7,5%), entre otros países. Si comparamos el consumo promedio de fines de la década pasada (1997-1999) con el consumo promedio de la presente década (2000-2006), observamos que la participación de China en el consumo mundial aumentó de 10,3% a 18,6%; en cambio, bajó la participación de los siguientes países: Estados Unidos, de 21,4% a 15,6%; Alemania, de 8,2% a 7,3%; y Japón, de 9,8% a 7,8%.

Estos resultados resultan coherentes con el hecho de que la mayor venta de cobre de Chile, el primer productor mundial, se destina a China. Asimismo, confirman el importante papel que ha jugado China en el incremento del precio internacional de los minerales de los últimos años y en el dinamismo de la economía mundial.

La producción de cobre en China se encuentra relativamente concentrada. Durante el 2006, cinco empresas explicaron poco más de 53% de la capacidad anual de producción de la industria del cobre. Una sola empresa, Guixi Smelter (Jiangxi Copper Co. Ltd.) explica poco más de 21% de la capacidad anual de producción; seguida de Jinlong Smelter (Tongling Non Ferrous Metals Co.), con una participación de 12,2%.

⁴¹ Véase al respecto USGS (2008f).

COBRE: EVOLUCIÓN DEL CONSUMO MUNDIAL (PARTICIPACIONES RELATIVAS)

Fuente: *World Metal Statistics Yearbook 2007*, tomado de Cochilco (2007).
Elaboración del autor.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL COBRE, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Guixi Smelter (Jiangxi Copper Co. Ltd.)	Jiangxi, Guixi	700	21,4	21,4
2	Jinlong Smelter (Tongling Nonferrous Metals Co.)	Anhui, Tongling	400	12,2	33,6
3	Yunnan Smelter (Yunnan Copper Group Co. Ltd.)	Yunnan, Kunming	250	7,6	41,3
4	Jinchuan Nonferrous Metals Corp.	Gansu, Jinchuan	200	6,1	47,4
5	Daye Nonferrous Metals Co.	Hubei, Daye	200	6,1	53,5
6	Zhangjiagang United Copper Co. (Tongling Nonferrous Metals Co.)	Jiangsu, Zhangjiagang	200	6,1	59,6
7	Shandong Yanggu Xiangguang Co. Ltd.	Shandong, Yanggu	200	6,1	65,7
8	Tianjin Datong Copper Co. Ltd. (former Tianjin Copper Electrolysis Factory)	Tianjin	200	6,1	71,9
9	Jinchang Smelter (Tongling Nonferrous Metals Co.)	Anhui, Tongling	170	5,2	77,1
10	Dongfang Copper Co. (Huludao Nonferrous Metals Group)	Liaoning, Huludao	100	3,1	80,1
11	Chifeng Jingeng Copper Co. Ltd.	Nei Mongol, Chifeng, Harqin Banner	100	3,1	83,2
12	Dongying Fangyuan Nonferrous Metals Co. Ltd.	Shandong, Dongying	100	3,1	86,2
13	Shandong Jinsheng Nonferrous Metals Corp.	Shandong, Linyi	100	3,1	89,3
14	Zhongtiaoshan Nonferrous Metals Co.	Shanxi, Yuangu	100	3,1	92,4
15	Wuhu Smelter (Hengxin Copper Industry Group Co.)	Anhui, Wuhu	60	1,8	94,2
16	Yantai Penghui Copper Industry Co. Ltd.	Shandong, Yantai	60	1,8	96,0
17	Baiyin Nonferrous Metals Co.	Gansu, Baiyin	50	1,5	97,6
18	Luoyang Copper Processing Factory	Henan, Luoyang	50	1,5	99,1
19	Taiyuan Copper Industry Co.	Shanxi, Taiyuan	30	0,9	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

3.4 Hierro

El mineral de hierro, al ser sometido a diferentes procesos, permite la obtención de productos derivados como el acero crudo, el hierro en lingotes (*pig iron*) o el hierro metálico. La producción de hierro en lingotes es un buen indicador de la producción y consumo mundial de mineral de hierro, dado que el lingote es el primer proceso que se realiza para obtener acero⁴².

Según cifras del USGS (2008i), China es el principal productor mundial de hierro en lingotes (y también de acero crudo), con una producción que se incrementó en 172,2% entre el 2002 y el 2007, de 170,8 millones de TM a 465,0 millones de TM. Para esos mismos años, la producción mundial de hierro en lingotes se incrementó en 54,6%, de 608 millones de TM a 940 millones de TM, respectivamente.

HIERRO EN LINGOTES: PRODUCCIÓN MUNDIAL, POR PAÍS (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

Ord. 2007	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	China	170.850	213.660	251.850	343.750	404.170	465.000	49,5	49,5	172,2
2	Japón	80.979	82.092	82.974	83.058	84.270	87.000	9,3	58,7	7,4
3	Rusia	46.060	48.368	50.427	49.175	51.683	50.000	5,3	64,0	8,6
4	EE.UU.	40.200	40.600	42.300	37.200	37.900	36.000	3,8	67,9	-10,4
5	Ucrania	27.560	29.570	31.000	30.747	32.926	36.000	3,8	71,7	30,6
6	Brasil	29.667	32.036	34.579	34.382	34.500	34.500	3,7	75,4	16,3
7	Alemania	29.427	29.481	30.018	28.854	47.000	31.000	3,3	78,7	5,3
8	Corea del Sur	26.570	27.314	27.556	27.309	27.548	30.000	3,2	81,9	12,9
9	India	24.315	24.000	25.000	25.500	26.000	26.000	2,8	84,6	6,9
10	Francia	13.217	12.756	13.198	12.705	13.013	13.013	1,4	86,0	-1,5
	Resto	119.155	127.123	122.098	121.320	105.990	131.487	14,0	100,0	10,3
	TOTAL	608.000	667.000	711.000	794.000	865.000	940.000	99,9		54,6

^e Estimado. Para el 2007, en el caso de India se asume la misma producción del 2006.

Fuente: USGS (2008i).

Elaboración del autor.

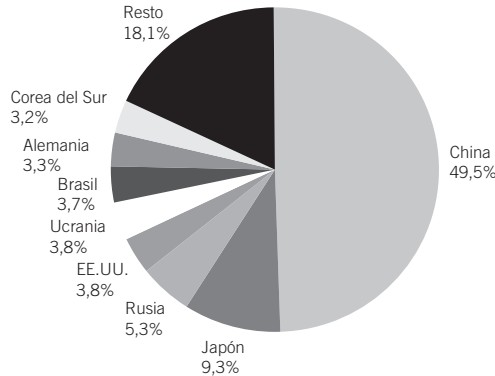
Esta mayor producción de China se explica, fundamentalmente, por el elevado incremento de su demanda interna y la importante inversión de las principales mineras de ese país con apoyo del Estado. Según otras fuentes consultadas⁴³, su producción interna de mineral de hierro más que se duplicó entre el 2003 y el 2007. Aun así, esta mayor producción ha sido insuficiente para su también creciente producción de acero: China tiene en total 7.000 fabricantes de acero, el doble del número que tenía en el 2000, y explicó cerca de 75% del crecimiento en la producción mundial de acero entre el 2000 y el 2005. Ello determinó que sus importaciones de mineral de hierro aumentasen de 148 millones de toneladas en el 2003 a 375 millones de toneladas durante el 2007. Sus importaciones explican actualmente la mitad del comercio mundial marítimo en mineral de hierro.

⁴² Véase al respecto Cochilco (2008).

⁴³ Cf. *The Economist* (edición impresa), 13 de marzo de 2008.

Durante el 2007, China concentró 49,5% de la producción mundial de hierro en lingotes. Con una participación relativa bastante menor, Japón ocupó el segundo lugar (9,3%), seguido de Rusia (5,3%), Estados Unidos (3,8%), Ucrania (3,8%), entre otros países.

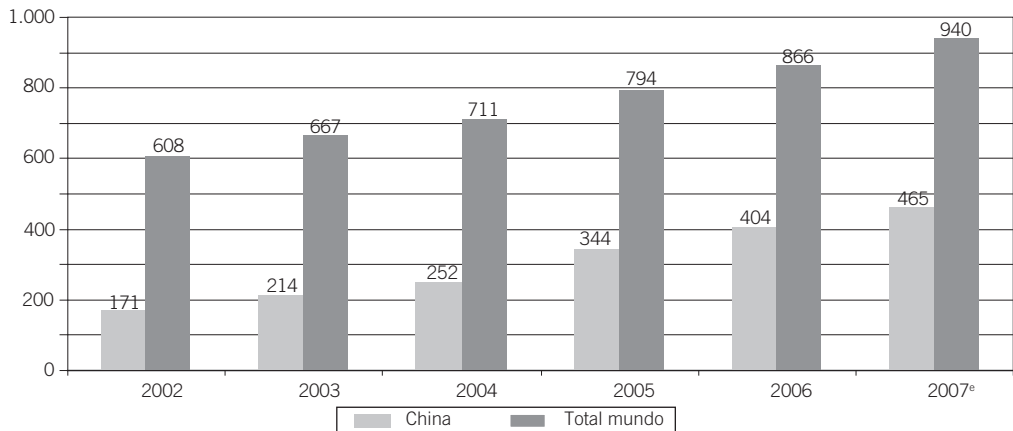
HIERRO EN LINGOTES: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: USGS (2008).
Elaboración del autor.

Entre las empresas de mayor presencia en la producción mundial de hierro en lingotes se encuentran: Shoudu Mining (China), Anshan Mining (China), Companhia Vale do Rio Doce (Brasil), Rio Tinto (Inglaterra-Australia), BHP Billiton (Australia), entre otras.

HIERRO EN LINGOTES: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2002-2007 (MILLONES DE TONELADAS)



^e Estimado.
Fuente: USGS (2008).
Elaboración del autor.

La mayor parte de la producción de lingotes de hierro y acero crudo de China se destinó a la actividad manufacturera, tanto para el consumo doméstico como para la exportación. Entre los principales productos derivados del hierro y destinados a la exportación destacan las planchas galvanizadas⁴⁴.

Hacia el 2006, Brasil era el país que poseía la mayor reserva de hierro de mejor calidad (41.000 millones de TM), seguido de Rusia (31.000 millones de TM), Australia (25.000 millones de TM) y Ucrania (20.000 millones de TM), entre los más importantes⁴⁵.

La industria minera del hierro en China se encuentra altamente concentrada. Durante el 2006, solo tres empresas explicaron cerca de 50% de la capacidad anual de producción de este país. La principal empresa, Anshan Mining Co., aportó 23,5% del total, seguida de Shoudu (Capital) Mining Co. (15,7%), Benxi Iron and Steel Co. (10,7%), Panzhihua Mining Co. (10,2%), entre otras.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL HIERRO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad Anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Anshan Mining Co.	Liaoning, Anshan	30.000	23,5	23,5
2	Shoudu (Capital) Mining Co.	Beijing	20.000	15,7	39,2
3	Benxi Iron and Steel Co.	Liaoning, Benxi	13.700	10,7	49,9
4	Panzhihua Mining Co.	Sichuán, Panzhihua	13.000	10,2	60,1
5	Ma'anshan Iron and Steel Co.	Anhui, Maanshan	10.000	7,8	67,9
6	Baotou Iron and Steel and Rare Earth Co.	Nei Mongol, Baotou	10.000	7,8	75,7
7	Wuhan Iron and Steel (Group) Co. (Wugang)	Hubei, Wuhan	5.100	4,0	79,7
8	Hainan Iron Mine	Hainan, Changjiang	4.600	3,6	83,3
9	Jiuquan Iron and Steel Co.	Gansu, Jiayuguan	4.000	3,1	86,5
10	Taiyuan Iron and Steel Co.	Shanxi, Taiyuan	4.000	3,1	89,6
11	Handan Xingtai Metallurgical Bureau	Hebei, Handan	3.800	3,0	92,6
12	Tangshan Iron and Steel Co.	Hebei, Tangshan	3.000	2,3	94,9
13	Meishan Metallurgical Co.	Shanghái	2.000	1,6	96,5
14	Dabaoshan Mining Co.	Guangdong, Qujiang	1.670	1,3	97,8
15	Banshigou Iron Mine Mining Co.	Jilin, Hunjiang	1.400	1,1	98,9
16	Kunming Iron and Steel Co.	Yunnan, Kunming	1.400	1,1	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

⁴⁴ Véase al respecto USGS (2008a).

⁴⁵ Véase al respecto USGS (2007).

En cuanto al acero, su demanda mundial se incrementó en 6,6% durante el 2007, y en abril del 2008 se estimaba que para este año crecería en 6,7%, hasta alcanzar 1.282 millones de toneladas, ello a pesar de la desaceleración en las economías más industrializadas de América del Norte y Europa. El principal impulsor de esta demanda es China, cuyo consumo de acero se incrementaría en 11,5% durante el 2008, y llegaría a explicar 36,7% del consumo mundial para este año. Los demás integrantes del llamado Grupo BRIC también cumplirían un rol importante en esta mayor demanda: Brasil aumentaría su consumo en 10,3%; Rusia, en 10,2%; y la India, en 8,9%⁴⁶.

Entre el 2000 y el 2005, la producción de acero de China creció a una tasa promedio anual de 22%⁴⁷. Al cierre del 2007, China continuó siendo el mayor productor de acero inoxidable del mundo, y explicaba una cuarta parte de la producción global, superando a Japón y a los Estados Unidos, según cifras publicadas por la Asociación Siderúrgica de China⁴⁸.

3.5 Oro

Según las cifras del USGS (2008h), China es el tercer productor de oro más grande del mundo. Entre el 2002 y el 2007, su producción se incrementó en 30,2%, de 192 a 250 toneladas, respectivamente.

Este resultado contrasta con la tendencia más bien descendente que ha seguido la producción mundial de oro durante dichos años, en los que pasó de 2.530 toneladas a 2.500 toneladas respectivamente, lo cual significó una contracción de 1,2%, debido a la menor oferta de dos de los productores más importantes de este mineral: Sudáfrica (-32,2%) y los Estados Unidos (-19,5%).

Durante el 2007, Australia aportó 11,2% de la producción mundial; ese año, su producción se incrementó en 14,8% con respecto al año precedente, lo que le permitió subir del cuarto lugar en el que se ubicó durante el 2006 al primer lugar, desplazando a Sudáfrica y los Estados Unidos. Sudáfrica fue el segundo productor mundial durante el 2007, con una participación relativa de 10,8% y una producción que se contrajo en 0,8% con respecto al 2006.

⁴⁶ Según cifras del International Iron and Steel Institute (IISE), citadas por Thomson Financial News. En: <<http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/474973/04/08/METALES-Paises-emergentes-haran-aumentar-la-demanda-mundial-de-acero-en-2008.html>>.

⁴⁷ Según Streifel (s.f.).

⁴⁸ Cf. <<http://es.unsbiz.com/Information/detail.asp?ID=1193>>.

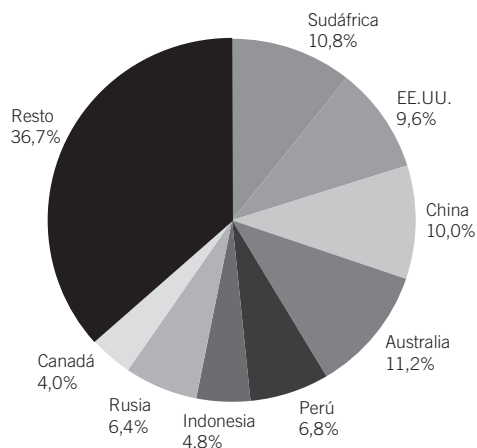
ORO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, POR PAÍS (TONELADAS)

Ord.	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	Australia	266,1	282,0	259,0	262,0	244,0	280,0	11,2	11,2	5,2
2	Sudáfrica	398,5	373,3	337,2	294,7	272,1	270,0	10,8	22,0	-32,2
3	China ^e	192,0	205,0	215,0	225,0	245,0	250,0	10,0	32,0	30,2
4	EE.UU.	298,0	277,0	258,0	256,0	252,0	240,0	9,6	41,6	-19,5
5	Perú	157,5	172,6	173,2	207,8	203,3	170,0	6,8	48,4	7,9
6	Rusia	168,4	170,1	163,1	164,2	159,3	160,0	6,4	54,8	-5,0
7	Indonesia	142,2	141,0	91,7	130,6	164,4	120,0	4,8	59,6	-15,6
8	Canadá	151,9	140,9	129,5	119,5	103,9	100,0	4,0	63,6	-34,2
9	Uzbekistán ^e	90,0	90,0	93,0	90,0	85,0	85,0	3,4	67,0	-5,6
10	Ghana	69,3	70,7	63,1	66,9	66,2	66,2	2,6	69,6	-4,4
	Resto	596,0	637,4	657,1	653,3	664,8	758,8	30,4	100,0	27,3
	TOTAL	2.530,0	2.560,0	2.440,0	2.470,0	2.460,0	2.500,0	100,0		-1,2

^e Estimado. Para el 2007, en los casos de Uzbekistán y Ghana se asume la misma producción del 2006.

Fuente: USGS (2008h).

Elaboración del autor.

ORO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

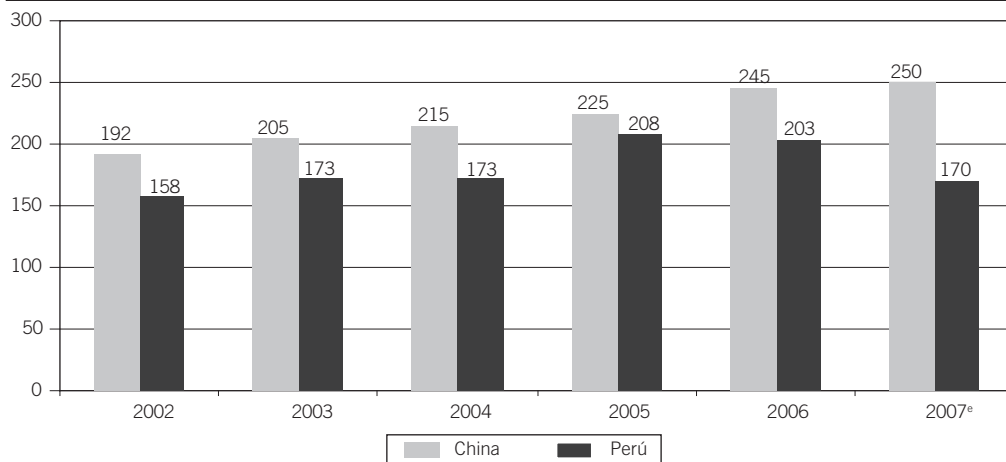
Fuente: USGS (2008h).

Elaboración del autor.

El cuarto lugar en la producción mundial de oro lo ocupa Estados Unidos, después de haber sido el segundo productor mundial durante el 2006, con una participación relativa de 9,6% y una producción que se contrajo en 4,8% con respecto al 2006. Perú ocupó el quinto lugar, con una participación relativa de 6,8%, y una producción que registró el segundo crecimiento más

dinámico (7,9%) entre el 2002 y el 2007, pero que se contrajo para este último año en 16,4% con respecto al 2006. Durante el 2007, estos cinco países explicaron cerca de la mitad de la producción mundial de oro.

ORO: PRODUCCIÓN MINERA, 2002-2007 (TONELADAS)



^e Estimado.

Fuente: USGS (2008h).

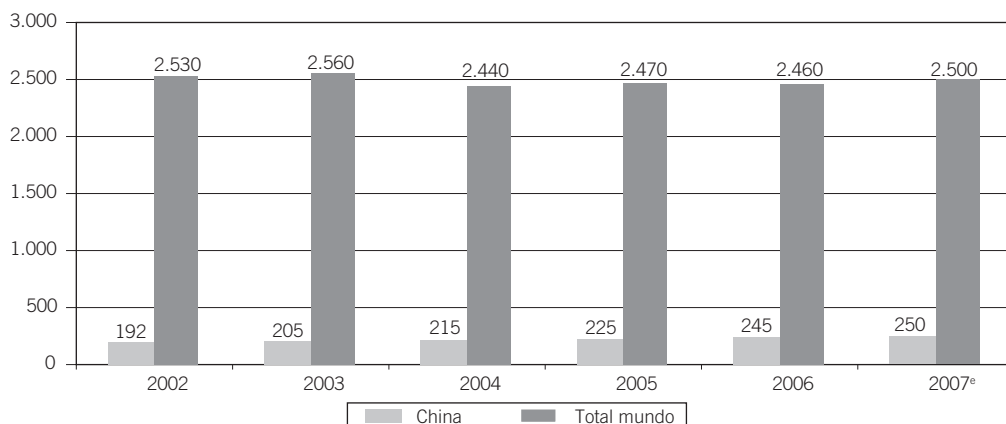
Elaboración del autor.

La producción de oro en China ha aumentado de manera sostenida, y se espera que esta tendencia continúe en el futuro. La provincia de Shandong siguió siendo el principal distrito de producción de oro, seguido por las provincias de Henan, Fujian, Liaoning, Shaanxi y Hebei. La minera Jiangxi Copper fue la principal productora de oro en la gran minería, seguida de Yunnan Copper y Tongling Copper. La minera Gold Corp (China Gold), empresa estatal, es considerada también como una de las de mayor presencia en la extracción de oro.

Según la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, durante el 2008, China tiene planeado producir 1.300 toneladas de oro; y verificar las reservas de sus minas de oro, de entre 3.000 y 5.000 toneladas, durante el período 2006-2010⁴⁹.

China es considerado un gran consumidor de oro, razón por la cual la mayor parte de su producción interna se destina al consumo doméstico, principalmente a las joyerías. El sector manufacturero chino explica alrededor de 9,2% de la demanda mundial de oro.

⁴⁹ Cf. <<http://boliviamineria.blogspot.com/2008/02/china-descubri-cinco-importantes-minas.html>>.

ORO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2002-2007 (TONELADAS)

* Estimado.

Fuente: USGS (2008h).

Elaboración del autor.

Hacia inicios del 2008, la Oficina de Inspección Geológica de China (OIG) anunció que durante el 2007 los esfuerzos de prospección de oro obtuvieron logros significativos con el descubrimiento de cinco minas de oro: Gañidse, mina de cobre y oro en la Región Autónoma de Tíbet; Dachang, en la provincia de Qinghai; Yangshan, en la provincia norteña de Gansu; Sizhuang, en la provincia de Shandong; y Baolun, en la provincia sureña de Hainan. Las cinco minas representan una reserva de oro combinada cercana a las 600 toneladas. Como ya fue mencionado, Shandong es uno de los más importantes productores de oro del país, con reservas probadas de más de 1.000 toneladas⁵⁰.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL ORO REFINADO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			TM	Part. %	Acum. %
1	Great Wall Gold Silver Refinery	Sichuán, Chengdu	100	48,3	48,3
2	Zhongyan Gold Smelter (Zhongjin Gold Co. Ltd.)	Henan, Sanmenxia	30	14,5	62,8
3	Shandong Yanggu Xiangguang Co. Ltd.	Shandong, Yanggu	20	9,7	72,5
4	Laizhou Gold Co.	Shandong, Laizhou	15	7,2	79,7
5	Zhaoyuan Gold Co.	Shandong, Zhaoyuan	15	7,2	87,0
6	Jiangxi Copper Co. Ltd.	Jiangxi, Guixi	12	5,8	92,8
7	China National Gold Corp.	Henan, Lingbao	10	4,8	97,6
8	Yantai Penghui Copper Industry Co. Ltd.	Shandong, Yantai	5	2,4	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.^{2/} Estimado.Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

En China, la industria minera de oro refinado se encuentra altamente concentrada. Durante el 2006, cerca de 50% de la capacidad anual de producción se concentró en una sola empresa: Great Wall Gold Silver Refinery.

3.6. Plomo

Según el USGS (2008j), la producción mundial de plomo ha registrado un crecimiento sostenido y bastante dinámico durante los últimos años. China es el primer productor mundial de este mineral, con una producción que entre el 2002 y el 2007 se incrementó en 105,9%, de 0,6 millones a 1,3 millones de TM, respectivamente. Para estos mismos años, la producción mundial aumentó en 23,7%, de 2,9 millones a 3,6 millones de TM.

PLOMO EN CONCENTRADOS: PRODUCCIÓN MUNDIAL, POR PAÍS (TONELADAS MÉTRICAS)

Ord.	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^a			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	China ^a	641.000	955.000	998.000	1.140.000	1.200.000	1.320.000	37,2	37,2	105,9
2	Australia	694.000	688.000	674.000	767.000	686.000	640.000	18,0	55,2	-7,8
3	EE.UU.	451.000	460.000	445.000	437.000	429.000	430.000	12,1	67,3	-4,7
4	Perú	305.651	308.874	306.211	319.345	313.325	330.000	9,3	76,6	8,0
5	México	138.707	139.348	118.484	134.388	120.000	110.000	3,1	79,7	-20,7
6	Canadá	97.178	81.264	76.730	79.252	82.000	75.000	2,1	81,8	-22,8
7	Suecia	44.000	51.000	55.000	61.000	76.800	75.000	2,1	83,9	70,5
8	India	34.000	44.000	51.300	60.400	67.000	75.000	2,1	86,1	120,6
9	Irlanda	32.000	50.000	65.915	63.800	62.000	55.000	1,5	87,6	71,9
10	Polonia	56.600	55.000	64.000	51.000	51.000	50.000	1,4	89,0	-11,7
	Resto	375.864	327.514	315.360	336.815	382.875	390.000	11,0	100,0	3,8
	TOTAL	2.870.000	3.160.000	3.170.000	3.450.000	3.470.000	3.550.000	100,0		23,7

^a Estimado.

Fuente: USGS (2008j).

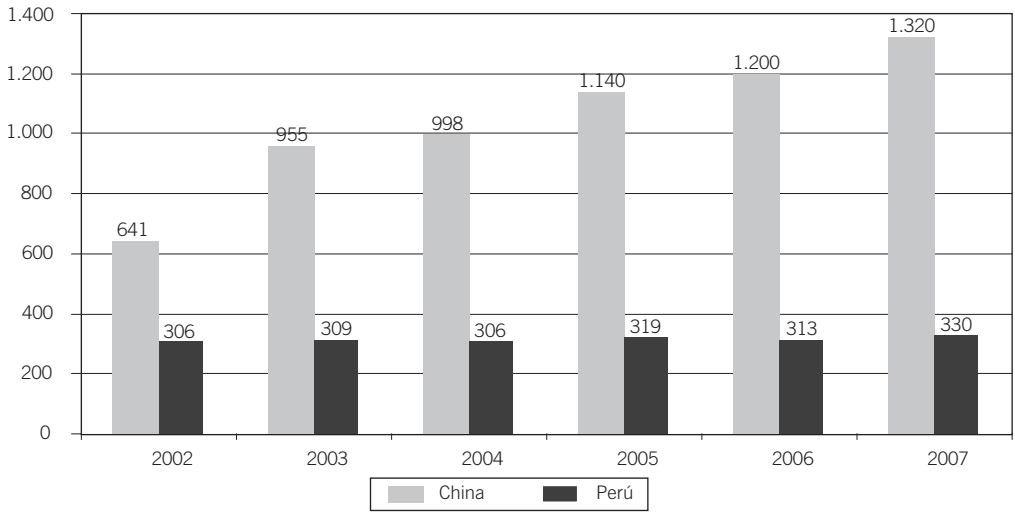
Elaboración del autor.

El sostenido y dinámico crecimiento de la producción de plomo en China se explica por la mayor penetración de las grandes mineras y los pequeños productores de ese país. Lamentablemente, ello ha tenido como externalidad negativa una alta contaminación ambiental. Con el propósito de erradicar la contaminación originada por las malas maniobras de este mineral, desde finales del 2006 el gobierno prohibió el uso de equipos obsoletos, como las ollas indígenas, los altos hornos, tanques horizontales y verticales, así como las pequeñas ollas de fundición.

Así, la producción mundial de plomo registró un sostenido crecimiento, explicado básicamente por la importante producción de China. Con relación a las reservas base, al cierre del 2007 se contaría con 170 millones de TM de plomo, de las cuales Australia poseería alrededor de 59 millones de TM, seguido por China, con 36 millones de TM⁵¹.

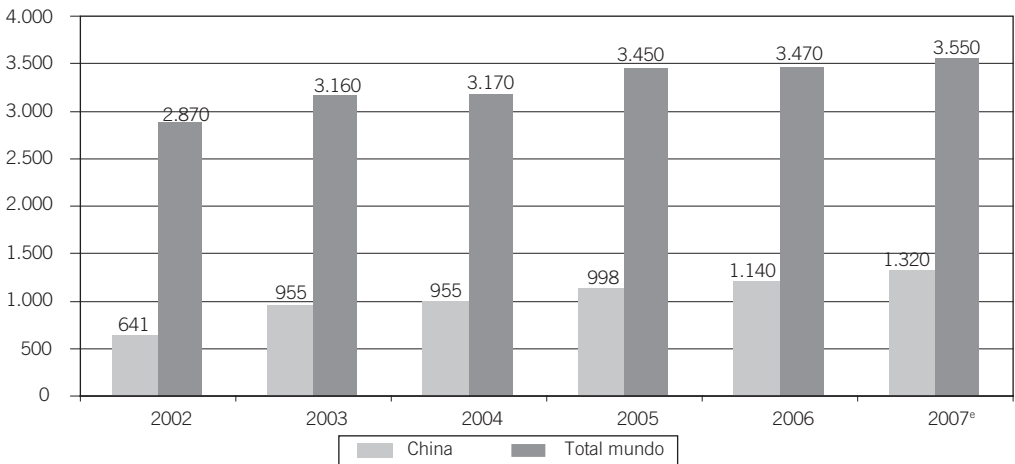
⁵¹ Véase al respecto USGS (2008j).

PLOMO EN CONCENTRADOS: PRODUCCIÓN 2002-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)



° Estimado.
Fuente: USGS (2008).
Elaboración del autor.

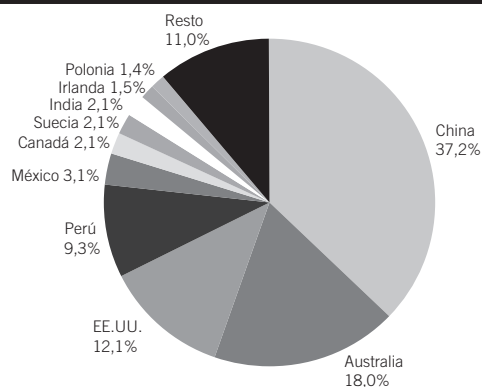
PLOMO EN CONCENTRADOS: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2002-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)



° Estimado.
Fuente: USGS (2008).
Elaboración del autor.

China ha logrado mantener un crecimiento sólido en la producción de este mineral, registrando una participación relativa de 37,2% durante el 2007. Para este mismo año, Australia ocupó el segundo lugar (18,0%), seguido de los Estados Unidos (12,1%) y el Perú (9,3%), entre otros países. Estos cuatro países aportaron 76,6% de la producción mundial.

PLOMO EN CONCENTRADOS: PRODUCCIÓN MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: USGS (2008).
Elaboración del autor.

En China, la industria del mineral de plomo opera de una manera relativamente concentrada. Durante el 2006, cinco empresas controlaron 52,9% de la capacidad anual de producción de ese mineral: Jiyuan Smelter explicó alrededor de 20% de la capacidad de producción, seguido de Anyang Smelter, con una participación de 10,5%; Xuzhou Chunxing Alloy Co. Ltd., con 9,8%; Shaoguan Smelter, con 6,5%; y Laibin Smelter, también con 6,5%.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL PLOMO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Jiyuan Smelter (Yuguang Gold-Lead Co. Ltd.)	Henan, Jiyuan	300	19,6	19,6
2	Anyang Smelter (Yubei Metal Co.)	Henan, Anyang	160	10,5	30,1
3	Xuzhou Chunxing Alloy Co. Ltd.	Jiangsu, Xuzhou	150	9,8	39,9
4	Shaoguan Smelter (Shenzhen Nonfermet Co.)	Guangdong, Shaoguan	100	6,5	46,4
5	Laibin Smelter [Huaxi (China Tin) Group Co.]	Guangxi, Laibin	100	6,5	52,9
6	Jiyuan Wangyang Nonferrous Smelter	Henan, Jiaozuo	100	6,5	59,5
7	Henan Lingye Co. Ltd.	Henan, Lingbao	100	6,5	66,0
8	Shuikoushan Nonferrous Metals Co. Ltd.	Hunan, Hengyang	100	6,5	72,5
9	Zhuzhou Smelter (Zhuye Torch Metals Co. Ltd.)	Hunan, Zhuzhou	100	6,5	79,1
10	Kunming Smelter	Yunnan, Kunming	100	6,5	85,6
11	Baiyin Nonferrous Metals Co. Ltd.	Gansu, Baiyin	80	5,2	90,8
12	Hechi South Nonferrous Metals Smelting Co. Ltd.	Guangxi, Hechi	60	3,9	94,8
13	Hanjiang Smelter	Hubei, Luhekou	50	3,3	98,0
14	Huludao Nonferrous Metals Group Co. Ltd.	Liaoning, Huludao	30	2,0	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. 2006 *Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

3.7. Plata

Según cifras del USGS (2008m), China es el tercer productor mundial de plata. Su producción se incrementó en 22,7% entre el 2002 y el 2007, de 2.200 a 2.700 TM, respectivamente. Para estos mismos años, la producción mundial se incrementó en 9,0%, de 18.800 a 20.500 TM.

PLATA: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, POR PAÍS (TONELADAS MÉTRICAS)

Ord.	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	Perú	2.870	2.921	3.060	3.193	3.470	3.400	16,6	16,6	18,5
2	México	2.727	2.569	2.569	2.894	2.700	3.000	14,6	31,2	10,0
3	China ^e	2.200	2.400	2.450	2.500	2.600	2.700	13,2	44,4	22,7
4	Australia	2.077	1.868	2.224	2.417	1.727	2.000	9,8	54,1	-3,7
5	Chile	1.210	1.313	1.360	1.400	1.600	1.400	6,8	61,0	15,7
6	Polonia	1.229	1.237	1.344	1.263	1.300	1.300	6,3	67,3	5,8
7	Rusia ^e	400	700	1.277	1.350	1.300	1.300	6,3	73,7	225,0
8	EE.UU.	1.350	1.240	1.250	1.230	1.140	1.220	6,0	79,6	-9,6
9	Canadá	1.408	1.310	1.337	1.124	980	1.200	5,9	85,5	-14,8
10	Kazajistán	893	827	733	832	830	830	4,0	89,5	-7,1
	Resto	2.436	2.415	2.296	2.397	2.553	2.150	10,5	100,0	-11,7
	TOTAL	18.800	18.800	19.900	20.600	20.200	20.500	100,0		9,0

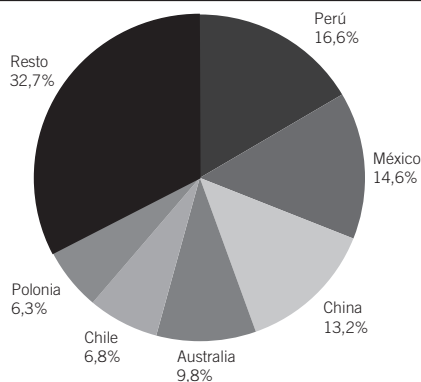
^e Estimado. En el caso de Rusia y Kazajistán, para el 2007 se asume la misma producción del 2006.

Fuente: USGS (2008m).

Elaboración del autor.

El Perú es el mayor productor de plata en el mundo, con una producción que creció en 18,5% entre el 2002 y el 2007, lo que le permitió para este último año aportar 16,6% de la producción mundial. México es el segundo país que históricamente ha mantenido un elevado nivel de producción, con una participación relativa de 14,6% durante el 2007.

PLATA: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

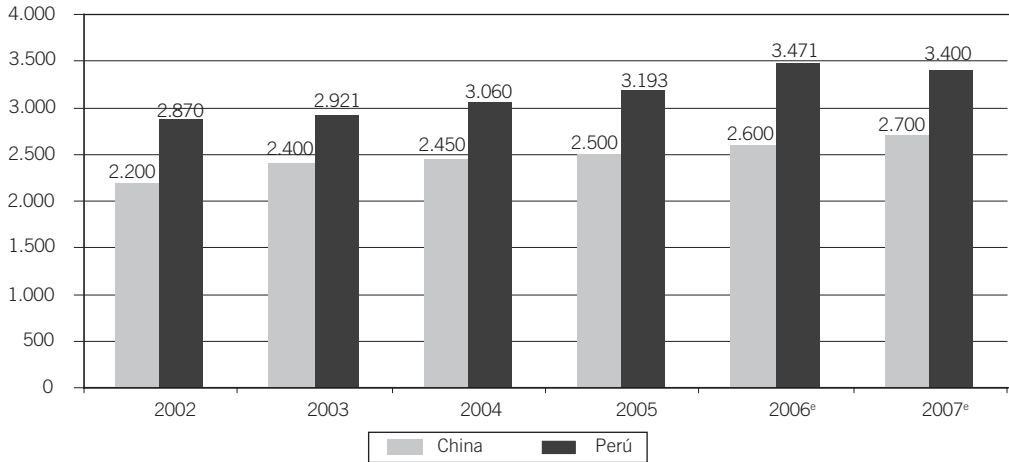


Fuente: USGS (2008m).

Elaboración del autor.

China, ocupó el tercer lugar en la producción mundial de plata durante el 2007, con una participación relativa de 13,2%; en tanto que Australia ocupó el cuarto lugar (9,8%). Estos cuatro países aportaron 54,1% de la producción mundial de plata.

PLATA: PRODUCCIÓN MINERA, 2002-2007 (TONELADAS MÉTRICAS)

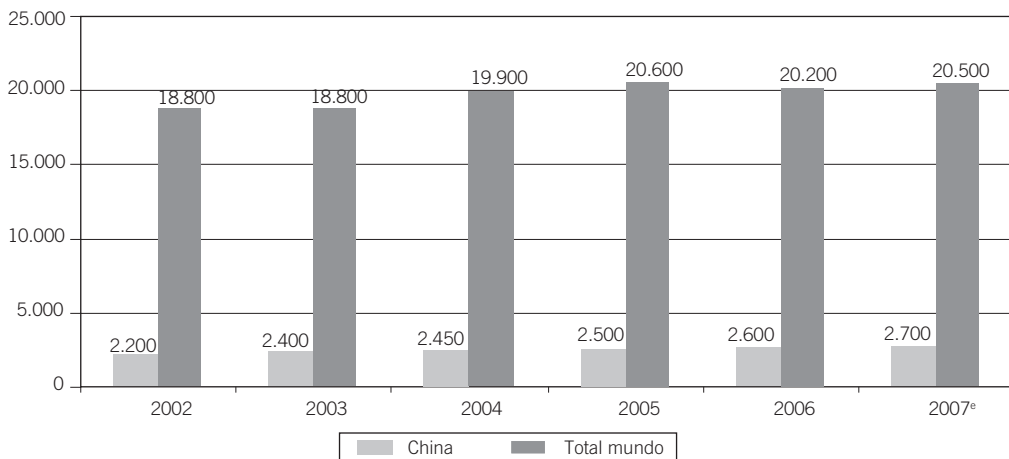


^e Estimado.

Fuente: USGS (2008m).

Elaboración del autor.

PLATA: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2002-2007 (TONELADAS MÉTRICAS)



^e Estimado.

Fuente: USGS (2008m).

Elaboración del autor.

Sobre un total de 570.000 TM de reservas base de plata, China ocupa el segundo lugar con 120.000 TM⁵², lo que coloca a este país en una posición estratégica ante las fluctuaciones del precio internacional de este mineral. La mayor cantidad de reservas base se encuentra en Polonia (140.000 TM). Estados Unidos posee 80.000 TM de estas reservas.

En China, la industria del mineral de plata se encuentra altamente concentrada. Durante el 2006, dos empresas explicaron 57,0% de la capacidad anual de producción: Yunnan Smelter (30,2%) y Jiangxi Copper Co. Ltd. (26,8%).

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DE LA PLATA, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			TM	Part. %	Acum. %
1	Yunnan Smelter (Yunnan Copper Group Co. Ltd.)	Yunnan, Kunming	450	30,2	30,2
2	Jiangxi Copper Co. Ltd.	Jiangxi, Guixi	400	26,8	57,0
3	Great Wall Gold Silver Refinery	Sichuan, Chengdu	300	20,1	77,2
4	Daye Nonferrous Metals Co.	Hubei, Daye	100	6,7	83,9
5	Laibin Smelter [Huaxi (China Tin) Group Co.]	Guangxi, Laibin	80	5,4	89,3
6	Huludao Nonferrous Metals Group Co. Ltd.	Liaoning, Huludao	80	5,4	94,6
7	Yantai Penghui Copper Industry Co. Ltd.	Shandong, Yantai	80	5,4	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

3.8. Estaño

Según cifras del USGS (2008n), China es el mayor productor mundial de estaño. Su producción pasó de 62.000 TM en el 2002 a 130.000 TM durante el 2007, lo que representó un incremento de 109,7%. Para estos mismos años, la producción mundial aumentó de 235.000 a 300.000 TM; es decir, un incremento de 27,7%.

Durante el 2007, China aportó 43,3% de la producción mundial de estaño, seguido de Indonesia, con una participación relativa de 28,3%. Estos dos países juntos aportaron 71,7% de la producción mundial de ese año. El Perú ocupa el tercer lugar, con una participación relativa de 12,7% y una producción que, según la fuente consultada, se habría contraído en 2,1% entre el 2002 y el 2007.

⁵² Véase al respecto USGS (2008m).

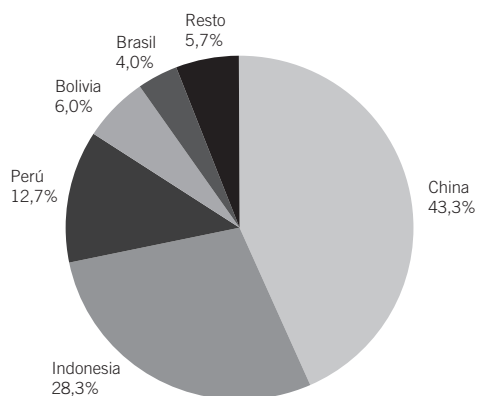
ESTAÑO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, POR PAÍS (TONELADAS MÉTRICAS)

Ord.	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	China ^e	62.000	102.000	118.000	126.000	125.000	130.000	43,3	43,3	109,7
2	Indonesia	88.142	71.694	65.772	80.000	90.000	85.000	28,3	71,7	-3,6
3	Perú	38.815	40.202	67.675	42.145	38.000	38.000	12,7	84,3	-2,1
4	Bolivia	15.242	16.755	17.569	18.433	18.000	18.000	6,0	90,3	18,1
5	Brasil	12.063	12.217	12.202	11.739	12.000	12.000	4,0	94,3	-0,5
6	Rusia ^e	1.300	2.000	2.500	3.000	3.000	4.000	1,3	95,7	207,7
7	Vietnam ^e	1.700	2.100	3.500	3.500	3.500	3.500	1,2	96,8	105,9
8	Nigeria	11	11	3.100	3.100	3.100	3.100	1,0	97,9	28.081,8
9	Malasia	4.215	3.359	2.745	2.857	3.000	3.000	1,0	98,9	-28,8
10	Congo (Kinshasa) ^e	300	800	3.200	2.800	2.800	3.000	1,0	99,9	900,0
	Resto	11.212	7.862	4.737	5.426	5.600	400	0,1	100,0	-96,4
	TOTAL	235.000	259.000	301.000	299.000	302.000	300.000	100,0		27,7

^e Estimado. En el caso de Nigeria, para el 2007 se asume la misma producción del 2006.

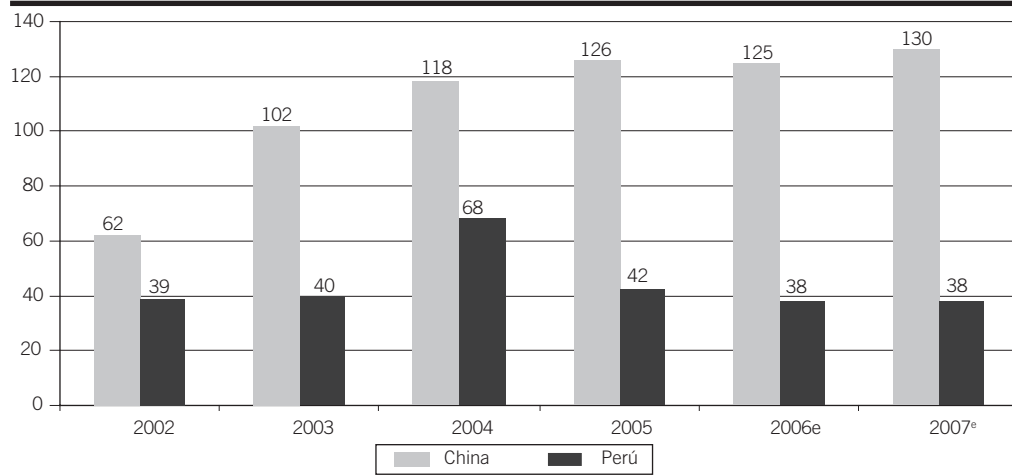
Fuente: USGS (2008n).

Elaboración del autor.

ESTAÑO: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: USGS (2008n).

Elaboración del autor.

ESTAÑO: PRODUCCIÓN MINERA, 2002-2007 (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

^a Estimado.

Fuente: USGS (2008n).

Elaboración del autor.

China posee el mayor nivel de reservas base de estaño a escala mundial (3,5 millones de TM), sobre un total de 11 millones de TM⁵³, lo que coloca a este país en una posición estratégica ante fluctuaciones del precio internacional de este mineral. Brasil posee el segundo mayor nivel de reservas base, con 2,5 millones de TM, seguido de Malasia (1,2 millones de TM) y el Perú (1 millón de TM), entre otros países.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL ESTAÑO, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Yunnan Tin Industry Co.	Yunnan, Gejiu	55	62,5	62,5
2	Laibin Smelter [Huaxi (China Tin) Group Co.]	Guangxi, Laibin	25	28,4	90,9
3	Pinggui Mining Bureau	Guangxi, Zhongshan	8	9,1	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

En China, una sola empresa, Yunnan Tin Industry Co., concentró 62,5% de la capacidad de producción de estaño durante el 2006. La segunda en importancia, Laibin Smelter, registró una participación relativa de 28,4% de dicha capacidad.

⁵³ Véase al respecto USGS (2008n).

3.9 Zinc

Según información del USGS (2008o), China es el mayor productor mundial de zinc. Su producción aumentó de 1,6 millones de TM en el 2002 a 2,8 millones de TM en el 2007; es decir, se incrementó en 80,6%. Para estos mismos años, la producción mundial subió de 8,9 millones de TM a 10,5 millones de TM, lo que representó un incremento de 18,2%.

ZINC: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, POR PAÍS (MILES DE TONELADAS MÉTRICAS)

Ord.	País	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^e			Var. % 2007/2002
							Total	Part. %	Acum. %	
1	China	1.550	2.030	2.390	2.550	2.600	2.800	26,7	26,7	80,6
2	Australia	1.469	1.479	1.334	1.367	1.380	1.400	13,3	40,0	-4,7
3	Perú	1.233	1.373	1.209	1.202	1.200	1.500	14,3	54,3	21,7
4	EE.UU.	784	768	739	748	727	740	7,0	61,3	-5,6
5	Canadá	916	788	791	667	710	680	6,5	67,8	-25,8
6	México	446	414	426	476	480	480	4,6	72,4	7,6
7	Irlanda	253	419	438	429	426	426	4,1	76,4	68,5
8	India ^a	234	306	347	477	421	421	4,0	80,4	79,6
9	Kazajistán	390	395	360	400	400	400	3,8	84,3	2,6
10	Suecia	149	188	199	216	192	192	1,8	86,1	29,5
	Resto	1.456	1.360	1.356	1.398	1.464	1.461	13,9	100,0	0,3
	TOTAL	8.880	9.520	9.590	9.930	10.000	10.500	100,0		18,2

^e Estimado. En el caso de Irlanda, India y Suecia, para el 2007 se asume la misma producción del 2006.

Fuente: USGS (2008o).

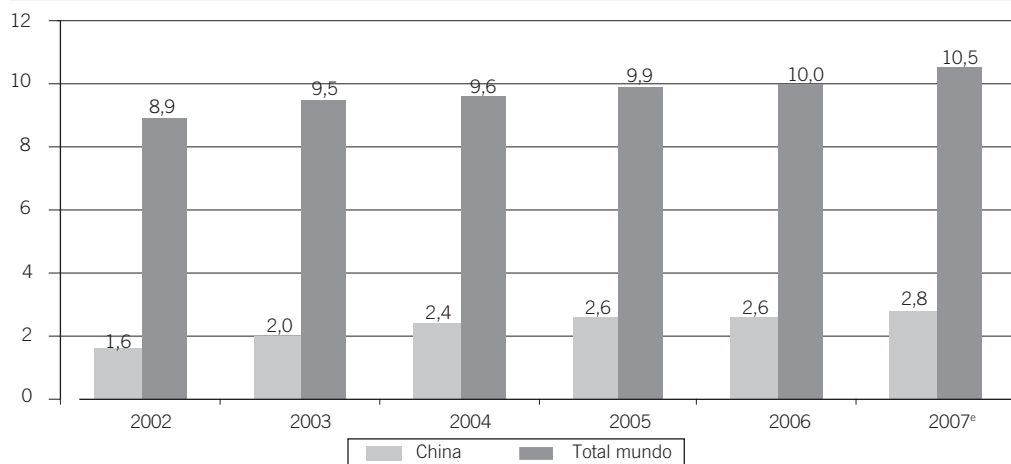
Elaboración del autor.

El incremento de la producción de zinc en China se explica por la mayor actividad registrada por Huludao Metals Co. Ltda. y Zhuye Torch Metals Co. Ltd., empresas representativas en la producción de este mineral, en un contexto de generalizada mejora tecnológica por parte de las empresas mineras, siguiendo así las exigencias del gobierno chino para la implementación de mejores equipos en esta industria.

Durante el 2006, China contribuyó con 26,7% de la producción mundial de zinc, seguido de Australia (13,3%) y el Perú (14,3%). Estos tres países juntos explicaron poco más de 54% de la producción mundial.

En la actualidad, Australia posee el mayor volumen de reservas base (100 millones de TM), sobre un total mundial de 480 millones de TM⁵⁴. China ocupa el segundo lugar, con 92 millones de TM, seguido de los Estados Unidos, con 90 millones de TM, entre otros países.

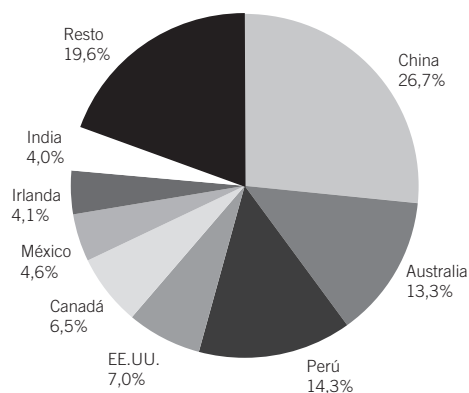
⁵⁴ Véase al respecto USGS (2008o).

ZINC: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2002-2007 (MILLONES DE TONELADAS MÉTRICAS)

* Estimado.

Fuente: USGS (2008o).

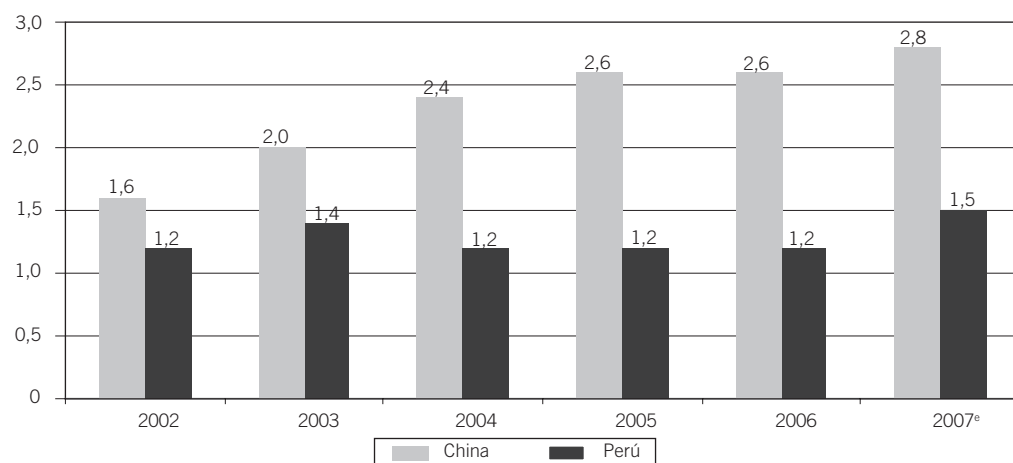
Elaboración del autor.

ZINC: PRODUCCIÓN MINERA MUNDIAL, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: USGS (2008o).

Elaboración del autor.

Durante el 2006, tres empresas concentraron poco más de la mitad de la capacidad anual de producción de zinc en la industria minera de China: Huludao Zinc Smelting Co. (23,1%), Zhuzhou Smelter (17,8%) y Shaoguan Smelter (10,1%).

ZINC: PRODUCCIÓN MINERA, 2002-2007 (MILLONES DE TONELADAS MÉTRICAS)

^e Estimado.

Fuente: USGS (2008o).

Elaboración del autor.

CHINA: ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MINERA DEL ZINC, 2006

Ord.	Principales compañías en operación ^{1/}	Ubicación de instalaciones principales	Capacidad anual ^{2/}		
			Miles TM	Part. %	Acum. %
1	Huludao Zinc Smelting Co. (Huludao Nonferrous Metals Group. Co. Ltd.)	Liaoning, Huludao	390	23,1	23,1
3	Zhuzhou Smelter (Zhuye Torch Metals Co. Ltd.)	Hunan, Zhuzhou	300	17,8	40,8
4	Shaoguan Smelter (Shenzhen Nonfermet Co.)	Guangdong, Shaoquan	170	10,1	50,9
5	Yunnan Chihong Zinc and Germanium Co. Ltd.	Yunnan, Qujing	160	9,5	60,4
6	Northwest China Lead-Zinc Smelter (Baiyin Nonferrous Metals Co. Ltd.)	Gansu, Baiyin	150	8,9	69,2
7	Liuzhou Zinc Products Factory	Guangxi, Liuzhou	100	5,9	75,1
8	Yugang Gold-Lead Co. Ltd.	Henan, Jiyuan	100	5,9	81,1
10	Dongling Zinc Industry Co. Ltd. (Dongling Group)	Shaanxi, Baoji	100	5,9	87,0
11	Yunnan Jinding Zinc Co. Ltd. (Sichuan Hongda Group)	Yunnan, Lanping	100	5,9	92,9
12	Shuikoushan Nonferrous Metals Co. Ltd.	Hunan, Hengyan	60	3,6	96,4
13	Laibin Smelter	Yunnan, Laibin	60	3,6	100,0

^{1/} Las empresas son propiedad de un gobierno estatal o de uno provincial.

^{2/} Estimado.

Fuente: USGS. *2006 Minerals Yearbook, China*, febrero del 2008.

Elaboración del autor.

Después de largos años de rápido y sostenido crecimiento, los analistas estimaban, en la segunda mitad del 2008, que la industria china de metales no ferrosos había entrado en un período de lento crecimiento. Algunos de los factores internos que explicarían ese resultado serían los siguientes⁵⁵:

- El consumo per cápita de metales no ferrosos en China ha sobrepasado el nivel promedio mundial.
- El coste de producción sigue elevándose, y la rentabilidad corporativa comienza a disminuir después de años de crecimiento, lo cual afecta negativamente el entusiasmo de las empresas para sostener el rápido crecimiento registrado en la expansión de la capacidad de producción.
- El crecimiento económico extensivo ha necesitado de un elevado suministro de recursos y energía, frente a lo cual China ha venido emitiendo políticas de regulación y control, que influirán para que la industria minera evolucione desde un modo de crecimiento expansivo hacia un sendero de desarrollo sostenible.

En el plano externo, debemos agregar nosotros que la crisis financiera global y la recesión mundial que se ha agudizado en los últimos meses del 2008, contribuirán a acentuar dicha tendencia. En tal sentido, se estima que la producción de metales no ferrosos de China crecerá menos de 10% durante el período 2008-2010, y consecuentemente también se reducirá el índice de crecimiento de su consumo en dichos minerales.

4. El consumo de minerales

China le compra al resto del mundo cobre, cromo, cobalto, hierro, manganeso, níquel, petróleo y potasa, minerales cuyo consumo ha superado la oferta interna. Se estima que la importación de estos minerales representa más de 30% de su consumo interno⁵⁶. En el caso del petróleo, durante el 2007 su consumo total ascendió a 346 millones de toneladas, de las cuales 46,05% proceden de la importación⁵⁷.

China se ha convertido en el principal consumidor internacional de *commodities* primarios. Consume aproximadamente 30% de la producción mundial de los principales metales. Entre 1990 y 1999, explicó 41% del incremento en el consumo mundial de los principales metales, y su demanda creció a una tasa promedio de 13,2% al año. Entre 1999 y el 2005, consumió dos

⁵⁵ Cf. informe publicado en agosto del 2008. Véase al respecto: <<http://www.researchandmarkets.com>>.

⁵⁶ Véase al respecto USGS (2008a).

⁵⁷ Según Ríos (2008).

tercios del crecimiento de la producción mundial de metales, y su demanda se incrementó a un ritmo promedio de 17% al año⁵⁸.

Desde 1999, la demanda de metales de China fue particularmente importante en el caso del aluminio; sin embargo, China es el primer productor mundial este metal e incluso lo exporta, razón por la cual su precio no se incrementó al ritmo registrado en los demás metales.

Entre 1999 y el 2005, China explicó dos tercios del crecimiento en la producción mundial de acero, y su producción creció a una tasa promedio cercana a 19%. El elevado incremento en la producción de este producto ha tenido su correlato en la necesidad de grandes volúmenes de las materias primas que se utilizan para su producción, como el hierro, carbón, etcétera, lo que ha incrementado las importaciones de estos minerales.

En efecto, China consume 13% de la energía mundial, incluyendo cerca de un tercio de la producción mundial de carbón. Asimismo, es el principal consumidor de mineral de hierro: entre el 2000 y el 2004, importó dos tercios del comercio mundial de este mineral; sus importaciones crecieron a una tasa superior a 30%.

Buena parte de la demanda de metales de China se ha debido a las inversiones en infraestructura pública, infraestructura para la producción manufacturera orientada al mercado doméstico y para la exportación, y a la actividad de construcción en general. Así, por ejemplo, los juegos olímpicos de Beijing en el 2008 y la Exposición Mundial de Shanghái en el 2010, sostendrán la demanda de metales en esas dos ciudades hasta fines de la presente década. Después de esa fecha, la inversión pública podría hacerse más lenta, pero ha de continuar la demanda de metales para la producción interna y para exportaciones⁵⁹.

China es importador neto de cobre, mineral de hierro, plomo, níquel y zinc. Se estima que en los próximos veinte años explicará cerca de la mitad del crecimiento del consumo mundial de cobre y aluminio. En consecuencia, China ha influido de manera decisiva –y lo seguirá haciendo– en el comportamiento de los precios internacionales de los metales. Lo que finalmente ocurra con dichas cotizaciones dependerá también del comportamiento mundial de los niveles de producción, de los *stocks* de minerales, de las fluctuaciones del dólar y de los ciclos de la economía mundial.

5. Política de desarrollo de la industria minera

La industria minera de china se compone de las industrias de metales ferrosos, metales no ferrosos y de refinación.

⁵⁸ Véase al respecto Streifel (s.f.).

⁵⁹ *Ibid.*

En el X Plan Quinquenal, que cubrió el período 2001-2005, en la parte referente a la industria minera y su desarrollo, el gobierno chino señalaba que la producción nacional de mineral de hierro, mena de cromo y otros recursos no era la adecuada. Por esta razón, las compañías estatales de acero debían ser incentivadas a invertir en el exterior y dirigir proyectos mineros en cooperación con socios extranjeros.

En cuanto a los metales no ferrosos (estaño, cobre, zinc, plomo, níquel, cobalto, aluminio, titanio, magnesio) y la industria de refinación (*dressing industry*), el X Plan Quinquenal se trazó los siguientes objetivos⁶⁰:

- Poner los mayores esfuerzos en el desarrollo de las materias primas mineras, ajustando y controlando de manera adecuada la producción, explorando los mercados nacional y extranjero, y haciendo un completo uso de los recursos nacionales y extranjeros.
- Fomentar la fusión o reestructuración de uno o dos grandes grupos de compañías estatales chinas que sean competitivas en el mercado mundial.

Estos objetivos han buscado implementar un ajuste estructural de sus industrias y productos; pero, sobre todo, han insistido en la proyección internacional de estas últimas. En el plano nacional, tenía que desarrollarse nuevas minas; en el mercado internacional, debía asegurarse ofertas estables de materias primas mediante la firma de contratos de largo plazo o invirtiendo en proyectos mineros.

En la industria del cobre, el desarrollo de las materias primas mineras debía tener máxima prioridad, para lo cual había que tomar completa ventaja de los recursos nacionales y extranjeros con el objetivo de incrementar la oferta interna de materias primas.

En el caso de la industria del zinc y el plomo, la disponibilidad de materias primas por parte de China tampoco es la adecuada. Además, la mayor parte de las reservas de minerales ya han sido explotadas, y las que aún no lo han sido son escasas en recursos. Por tanto, ante la escasez de recursos, el establecimiento de nuevas empresas de fundición de plomo y zinc, y la ampliación de la capacidad de producción de las ya existentes, deberán darse bajo estricto control.

En cuanto a otros metales no ferrosos, China debería mantener el nivel de producción corriente de níquel. Con el propósito de preservar los recursos nacionales y los metales tradicionales exportados, como el tungsteno, estaño o antimonio, estos deberán ser conservados y explotados racionalmente, según la situación de consumo interno y una apropiada demanda para la exportación.

⁶⁰ Véase al respecto *The Tenth Five-Year Plan of the Mining Industry and its Development*, publicado en <<http://bizchina.chinadaily.com.cn/guide/industry/industry4.htm>>.

La minería de metales ferrosos y la industria de refinación es una categoría importante en la economía china, que se subdivide en subcategorías medianas y pequeñas. Involucra principalmente la minería y refinación de minerales de hierro, así como la explotación y el lavado de menas de cromo y manganeso. La mayor parte de los minerales de hierro se localizan en el Distrito Anben de la Provincia Liaoning, el Distrito Panxi de la Provincia occidental Sichuán y el Distrito Jidong de la Provincia Hebei. Entre las reservas de mineral de hierro demostradas, 97,5% se componen de menas delgadas, con un contenido medio de hierro de 32,7%. La mayor parte de las reservas de mineral de hierro ya han sido explotadas y utilizadas.

Durante la década pasada, la producción nacional de mineral de hierro no satisfizo la exigencia de la creciente producción de acero, lo cual determinó que la importación de dicho mineral se incrementase cada año. En el 2000, la producción nacional de hierro sumó 240 millones de toneladas, mientras los minerales de hierro importados alcanzaron 69,97 millones de toneladas. Es decir, el hierro en lingotes producido con mena importada representaba un tercio del total nacional. Esta situación no ha hecho más que consolidarse durante los últimos años, como ya fue subrayado en esta parte del estudio. Ello determina que, también en la industria ferrosa, el gobierno chino se plantee la necesidad de asegurar su abastecimiento con insumos provenientes de otros países y regiones.

III. EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE CHINA CON EL MUNDO

El sostenido flujo de capitales que ha llegado a China desde la segunda mitad de la década pasada, estuvo precedido por un importante incremento de su comercio exterior, factor determinante en el crecimiento económico de este país. En este contexto, su admisión en el sistema multilateral de comercio de la OMC, en diciembre del 2001, y los múltiples acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio que ha firmado o viene negociando, han marcado la pauta de las relaciones comerciales de China con el resto del mundo. Su ingreso a la OMC consolidó su presencia en las organizaciones económicas internacionales, pues ya desde 1980 se había incorporado al FMI, también con el estatus de «economía en transición».

1. El ingreso a la Organización Mundial de Comercio

Tras un largo período de quince años de negociaciones y adecuaciones a los requerimientos de la OMC, China fue admitida en este organismo multilateral de comercio el 11 de diciembre de 2001. Así, el país quedaba obligado a liberalizar su mercado de bienes y servicios, y expuesto a una mayor competencia internacional. Con el propósito de revisar el cumplimiento de estos compromisos, el Protocolo de Adhesión de China establece un Mecanismo de Examen de Transición que se aplica con carácter anual durante los ocho años posteriores a la adhesión, e incluye un examen final al décimo año o antes si así lo decide el Consejo General de la OMC.

Ello ha implicado para China una adaptación paulatina a las normas del organismo multilateral, particularmente en lo referente a las empresas comerciales estatales (artículo XVII del GATT de 1994). Es decir, las transacciones de estas últimas deberán realizarse sobre la base de criterios comerciales acordados en la OMC, dejando de lado el otorgamiento de condiciones favorables para aquellas.

La decisión de China de adherir a la OMC no ha sido fácil de llevar a la práctica, pues le ha implicado asumir costos de corto y mediano plazo, como por ejemplo la pérdida de puestos de trabajo y de capacidad productiva en sectores que eran dominados por empresas de propiedad estatal. Asimismo, China queda obligada a una gestión adecuada de su inserción en los mercados internacionales, de comercio e inversiones, y a aceptar la influencia de estos en su proceso de industrialización⁶¹.

China ha tenido que liberalizar la inversión extranjera en muchos sectores de servicios. Por ejemplo, en un plazo de cinco años a partir de su adhesión a la OMC, tuvo que suprimir todas las restricciones geográficas a la inversión extranjera en los servicios de telecomunicaciones. Contrajo similares compromisos de liberalización en los sectores de la banca y los seguros, aunque no siempre los ha cumplido, como veremos más adelante.

El impacto también ha sido importante en otros servicios, como el comercio al por mayor y menor, comunicaciones; pero también en construcción y educación, entre otros. Ello ha afectado a los proveedores nacionales de dichos servicios.

Son precisamente estos previsible costos y externalidades no deseadas en su economía, al menos en una primera etapa de adaptación, lo que obligó a China, aprovechando su enorme influencia en la economía mundial, a plantear condiciones y límites en su adhesión a organismos multilaterales como la OMC, o en la suscripción de mecanismos de protección de las inversiones extranjeras, como veremos en esta parte y en la subsiguiente.

En el marco de las negociaciones para su acceso a la OMC, China introdujo provisiones importantes en la aceptación del libre mercado y de una mayor competencia en la operatividad de sus empresas públicas y estatales. De manera progresiva, estas debían volverse más independientes y tomar decisiones basadas en precios y mercado. Así, China se aseguró de mantener restringida la participación de las empresas con capitales extranjeros en operaciones de comercio exterior: la OMC aceptó, por ejemplo, que durante un plazo prudencial las empresas comerciales del Estado sigan exportando –de manera exclusiva– productos mineros, además de diversos productos agrícolas y manufacturas con alta intensidad de mano de obra.

⁶¹ Véase al respecto Unctad (2002).

Incluso hasta finales del 2004, las empresas con capital extranjero podían importar únicamente las materias primas necesarias para su proceso de producción y exportar solo sus productos terminados. Es decir, estaban prohibidas de realizar cualquier otro tipo de comercio exterior, actividad que solo se realizaba a través de empresas de comercio exterior estatales. En la actualidad, las empresas con capital extranjero pueden realizar actividades de comercio exterior (importación y exportación), así como de distribución comercial, almacenamiento, servicio postventa, operaciones de mantenimiento y logística. No obstante, los problemas persisten, principalmente relacionados con los trámites más bien discrecionales de sus aduanas⁶², o con medidas administrativas introducidas por los funcionarios para beneficiar a sus propias localidades⁶³.

China no ha firmado el Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP), de carácter plurilateral, cuyo principal objetivo es abrir la mayor parte posible de las compras del sector público a la competencia internacional. Según la OMC, el ACP busca aumentar la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relacionados con la contratación pública y garantizar que estos no protejan a los productos o proveedores nacionales ni discriminen entre productos o proveedores extranjeros. Recién el 28 de diciembre de 2007, China presentó su oferta inicial para adherirse al ACP.

Además, China supo negociar algunas excepciones en materia de cuotas de importación, como es el caso del petróleo procesado, automóviles y piezas sueltas para automóviles, entre otros bienes, y se comprometió a eliminarlas hacia el 2005⁶⁴. Actualmente, sin embargo, China sigue aplicando contingentes arancelarios, particularmente en algunos productos agrícolas (azúcar, trigo, maíz, arroz y algodón). Asimismo, continúa reforzando sus restricciones a la importación y exportación mediante: emisión de licencias de importación y exportación⁶⁵, imposición de controles de contingentes, y la solicitud de licencias sanitarias, de seguridad y calidad (Interchina 2008).

Así, si bien China ha venido bajando paulatinamente sus niveles arancelarios, sobre todo después de los compromisos asumidos en el marco de la OMC, aún mantiene licencias, cuotas y otros impedimentos al comercio internacional, que tienen el efecto de proteger su mercado interno. A ello habría que sumar las múltiples denuncias que ha recibido de parte de sus socios comerciales, referentes a los precios *dumping* en algunos de los bienes que exporta.

⁶² Si bien en enero del 2002, China emitió las «Normas para Examinar y Determinar la Valoración Aduanera», los funcionarios de aduanas siguen empleando el método del «precio de referencia» para calcular los derechos arancelarios, lo cual deja mucho terreno a la subjetividad de la burocracia aduanera.

⁶³ Véase al respecto Interchina (2008).

⁶⁴ Véase al respecto Hope y Lau (2004).

⁶⁵ Las licencias de exportación se aplicaron, por ejemplo, con carácter temporal en julio del 2005 a varios artículos de confección exportados hacia la Unión Europea y los Estados Unidos, en reacción a las medidas de salvaguardia adoptadas por estos países contra dichos productos. Ya en enero del 2005, China había aplicado un impuesto de exportación de 1,3% a 148 artículos de confección, el mismo que –al no producir el resultado esperado– fue eliminado en enero del 2006.

De otro lado, hasta fines del 2007 China otorgó a las empresas con inversión extranjera un trato más favorable que el trato nacional en sus políticas impositivas, como veremos en la cuarta parte de este estudio. Solo desde enero del 2008, todas las empresas –nacionales o extranjeras– están sujetas a un impuesto a la renta uniforme de 25%, aunque aún se seguirán aplicando tasas preferenciales durante cinco años más en el caso de las inversiones extranjeras efectuadas antes de la promulgación de la nueva ley del impuesto a la renta de las sociedades (16 de marzo de 2007).

Estos hechos, entre otros, han llevado a que la OMC considere que algunos aspectos de la política comercial de China «siguen siendo complejos y opacos, lo cual deja un margen de discrecionalidad administrativa y, por consiguiente, de corrupción»⁶⁶. Este tipo de evaluaciones han motivado que las autoridades chinas, a través de discursos oficiales y medidas legales, reiteren la importancia que atribuyen a la lucha contra la corrupción, así como a la apertura y transparencia del gobierno. El 5 de abril de 2007, el Consejo de Estado promulgó el Reglamento sobre Información Gubernamental Abierta, que entraría en vigor el 1 de mayo de 2008; sin embargo, este se aplicará con restricciones pues los funcionarios no podrán publicar información considerada secreta o que pueda amenazar la seguridad nacional, pública o económica, o la estabilidad social. El 13 de septiembre de 2007 se estableció la Oficina Nacional para la Prevención de la Corrupción⁶⁷.

China aceptó ser admitida en el seno de la OMC como una «economía en transición», no como una «economía de mercado», estatus que ha de mantener hasta el 2016, cuando obtenga la condición de miembro pleno. Ello significa que, hasta ese año, los países miembros de la OMC pueden considerar a China, en su relación comercial con este país, como una economía que no se rige por las leyes del mercado. Sin embargo, hasta antes de ese año, los países miembros de la OMC pueden ir reconociendo a China como «economía de mercado», lo cual interesa a este país en la medida en que si bien ello no impide las denuncias contra sus prácticas «desleales» en el comercio internacional, las dificulta de manera significativa.

En efecto, el reconocimiento como «economía de mercado» no impide a los miembros de la OMC aplicar salvaguardias, medidas *antidumping* o derechos compensatorios contra alguna práctica comercial por parte de China, pero ello tendrá que hacerse según las directivas generales de la OMC. Es decir, se renuncia a la aplicación del Protocolo de Adhesión de China, el cual contempla las acciones por tomar específicamente contra este país en caso de prácticas comerciales desleales. Este tema lo retomaremos más adelante, cuando veamos las negociaciones comerciales llevadas a cabo entre el Perú y China para la firma de un tratado de libre comercio.

⁶⁶ «China ocupó el lugar 44° en una lista de 48 países en el Índice de Opacidad de 2004, que mide el grado en que los países carecen de prácticas claras, precisas, fácilmente discernibles y ampliamente aceptadas en las relaciones entre los gobiernos, las empresas y los inversores (OMC (2006), capítulo II 2) iv)). Según un Índice de Percepción de la Corrupción de 2007, que mide la percepción de la corrupción en los funcionarios públicos y políticos de 180 países, China figuró en el puesto 72°, con una puntuación de 3,5 sobre 10 (Transparency International. Consultado en: <<http://www.transparency.org>> [11 de febrero de 2008]); en 2005, ocupó el puesto 78° (de un total de 159 países), con una puntuación de 3,2» (OMC 2008a: 32).

⁶⁷ *Ibid.*

Desde el 2006 China ha sido parte en una diferencia como reclamante y en otras nueve como demandado, ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Los procesos de investigación que se iniciaron a raíz de estas nueve demandas, concluyeron en la aplicación de derechos *antidumping* definitivos contra productos chinos (OMC 2008).

La principal práctica de *dumping* que se le ha criticado a China tiene que ver con la diferencia en el trato que este país otorga a los bienes que se producen para su mercado interno en relación con aquellos que se producen para la exportación. Hasta julio del 2007, 75 países habían concedido a China el estatus de «economía de mercado»⁶⁸; es decir, prácticamente la mitad de los 151 países miembros de la OMC. Sin embargo, los países más importantes del comercio mundial, como los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, aún no lo han hecho.

Al margen de ello, China se ha mostrado muy dinámica en su proyección e integración comercial en los planos multilateral, regional y bilateral⁶⁹:

- Otorga el trato de Nación Más Favorecida a todos los miembros de la OMC; es decir, concede a los demás signatarios un trato comercial igual, sin discriminaciones.
- Participa en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo (en el marco de la OMC), y otorga de manera unilateral trato preferencial a algunos productos de 39 países menos adelantados.
- Apoya los objetivos de regionalismo abierto del APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), organización de la cual forma parte desde octubre de 1991 y con cuyos integrantes mantiene estrechos vínculos económicos: durante el 2006, de esta región provinieron 73,6% de sus importaciones y 60,6% de la IED que llegó a su territorio; asimismo, hacia ella orientó 66,6% de sus exportaciones.
- Participa en el foro «Reunión Asia-Europa» (ASEM), institución con doce años de existencia y cuyo principal objetivo es fortalecer el diálogo entre Asia y Europa en aspectos políticos, económicos y culturales, entre otros.
- Sostiene reuniones periódicas con la Asean en el marco de cooperación del Grupo Asean+3, conjuntamente con Japón y la República de Corea.
- Desde abril del 2001, forma parte del Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA) (antes Acuerdo de Bangkok), acuerdo comercial preferencial que involucra a países en desarrollo de la región de Asia y el Pacífico⁷⁰.

⁶⁸ Cf. Oviedo (2007).

⁶⁹ Véase al respecto OMC (2008a), entre otras fuentes.

⁷⁰ Integrado por Bangladesh, la India, República de Corea, República Democrática Popular Lao (Laos), Sri Lanka y China.

- Ha firmado acuerdos comerciales bilaterales con varios países o grupos de países: Asean-6⁷¹, Tratado de Libre Comercio en el 2004; Chile, Tratado de Libre Comercio en el 2005; Pakistán, Tratado de Libre Comercio en el 2006; Nueva Zelanda, Tratado de Libre Comercio en el 2008; Australia, Acuerdo Marco Económico y Comercial en el 2003; Consejo de Cooperación del Golfo⁷², Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Comercial, Tecnológica y de Inversiones en el 2004.
- Está negociando acuerdos de libre comercio con varios países: en junio del 2004 acordó iniciar negociaciones con la Unión Aduanera del África Meridional. En mayo del 2005 comenzaron las negociaciones con Australia; en abril del 2007 se llevó a cabo la primera ronda de negociaciones con Islandia. En estos dos casos, las negociaciones continuaron durante el 2008. En enero del 2008 comenzaron las negociaciones con el Perú, las mismas que concluyeron con la suscripción del tratado por los dos gobiernos en abril del 2009.
- Se han iniciado estudios conjuntos de factibilidad para un posible acuerdo de libre comercio con los siguientes países: India, desde abril del 2005; Corea, desde noviembre del 2006; Noruega, desde diciembre del 2007; Costa Rica, desde enero del 2008⁷³.

La irrupción de China en el comercio mundial parece imparable y la estrategia que viene aplicando (integración al comercio mundial, pero con reservas) hace prever una consolidación de sus posiciones, lo que preocupa tanto a países en vías de desarrollo (PVD) como a las economías más industrializadas, que ven inundados sus mercados con productos chinos a bajo precio. Pero más que la competencia, les preocupa –particularmente a estos últimos– la «opacidad» que aún conserva la política comercial china. Así, representantes de la Unión Europea consideran que «China debe cumplir sus obligaciones en el marco de la OMC y respetar las normas comerciales. Europa debe aceptar la competencia feroz pero China debe garantizar que su competencia sea leal»⁷⁴.

2. El intercambio comercial

El comercio exterior de China comenzó su despegue desde fines de la década de 1980, siguiendo una tendencia creciente y sostenida hasta el presente, con un punto de quiebre durante el

⁷¹ Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Brunéi. Se ha previsto un trato flexible para Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam hasta el 2015.

⁷² Arabia Saudita, EAU, Bahréin, Kuwait, Omán y Qatar.

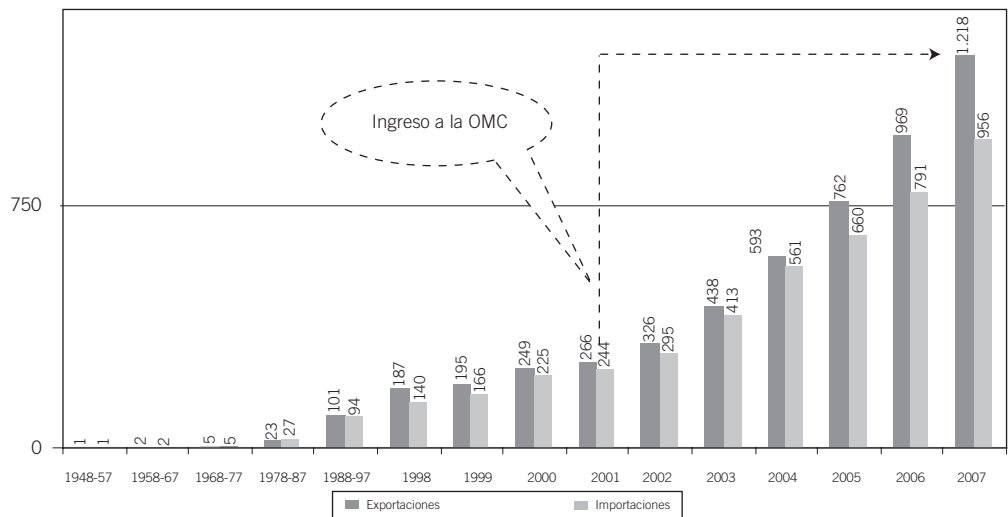
⁷³ Costa Rica rompió las relaciones diplomáticas que mantuvo con Taiwán durante 63 años, y las estableció con China en junio del 2007. En julio del 2008, se informó que el estudio conjunto de factibilidad había concluido, y se recomendaba que ambos países inicien las negociaciones para un TLC.

⁷⁴ Declaraciones de Peter Mandelson, Comisario Responsable de Comercio de la Comisión Europea, citado en el comunicado de prensa «Relaciones Unión Europea-China: la Comisión establece su estrategia», IP/06/1454, Bruselas, 24 de octubre de 2006. <<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/06/1454&format=HTML&aged=1&language=ES&guiLanguage=en>>.

2001, cuando se adhirió a la OMC, año a partir del cual experimentó un crecimiento que puede ser calificado de sorprendente.

Durante el 2007, su comercio global (exportaciones más importaciones) ascendió a US\$ 2,2 billones, monto mayor en cerca de cinco veces al resultado obtenido durante el 2000 (US\$ 474.000 millones), antes de su ingreso a la OMC. En marzo del 2006, al anunciar su XI Plan Quinquenal (2006-2010), el gobierno chino proyectaba que el volumen total de sus exportaciones e importaciones de mercancías se elevaría a US\$ 2,3 billones hacia el 2010; tal parece que dicho objetivo será alcanzado y superado antes de lo previsto.

CHINA: BALANZA COMERCIAL (EN MILES DE MILLONES DE US\$)



Fuente: <<http://stat.wto.org>>.

Elaboración del autor.

Como veremos a continuación, las manufacturas representan 94% de las exportaciones totales de China. Se trata en buena parte de manufacturas intensivas en mano de obra, pero que comienzan a ser remplazadas por productos con un mayor contenido tecnológico. Las exportaciones de equipo de telecomunicaciones y computadoras representan la cuarta parte de sus exportaciones totales. Se trata de actividades de montaje de productos intensivos en tecnología. En sus importaciones, predominan las materias primas, productos intermedios y bienes de capital; en tanto que las importaciones de bienes de consumo representan una proporción pequeña⁷⁵.

⁷⁵ Véase al respecto Unctad (2002).

2.1 La balanza comercial

El valor acumulado de las exportaciones de China ascendió a US\$ 4,8 billones durante la presente década (2000-2007), monto que representó un incremento de 182,3% con respecto al valor acumulado de sus exportaciones de los 50 años precedentes (1950-1999). Si hacemos este mismo ejercicio con las exportaciones de los Estados Unidos, el resultado es una contracción de 27,4%; en el caso de Alemania, las exportaciones caen en 19,6% y en el caso de Japón lo hacen en 32,4%; asimismo, las exportaciones mundiales se contraen en 9,2%. En el Perú, se registra un incremento de 8,6%.

Las cifras precedentes grafican bastante bien el peso que China ha alcanzado en el comercio internacional durante la presente década. Durante el período 2000-2007, las exportaciones chinas representaron 6,7% de las exportaciones mundiales, mientras que durante la década de 1980 dicha participación fue de solo 1,4%. En cambio, la participación relativa de los Estados Unidos bajó de 11,2% a 9,5%, respectivamente, y la de Alemania lo hizo de 11,1% a 9,4%. Por tanto, en el acumulado de la presente década, China se ubicó como el tercer exportador mundial en importancia, detrás de los Estados Unidos y Alemania. Es más, durante el 2007 la participación relativa de China en las exportaciones mundiales (8,8%) fue la segunda más importante, detrás de Alemania (9,5%) y por delante de los Estados Unidos (8,4%). Asimismo, según la OMC (2008a), es probable que China pase a ser el principal exportador de mercancías del mundo en el 2008.

PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES, EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

País	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	2000-2007/ 1950-1999
							Var. %
MUNDO	941,0	1.877,0	8.473,0	22.304,0	46.203,0	72.421,0	-9,2
Estados Unidos	162,5	275,7	989,1	2.496,7	5.517,8	6.851,5	-27,4
Part. %	17,3	14,7	11,7	11,2	11,9	9,5	
Alemania ^{1/}	72,5	211,9	995,3	2.475,9	4.709,3	6.806,3	-19,6
Part. %	7,7	11,3	11,7	11,1	10,2	9,4	
China	15,5	23,1	67,5	308,6	1.293,0	4.821,3	182,3
Part. %	1,6	1,2	0,8	1,4	2,8	6,7	
Japón	20,0	83,0	569,6	1.895,0	3.782,0	4.291,7	-32,4
Part. %	2,1	4,4	6,7	8,5	8,2	5,9	
Reino Unido	83,8	134,4	432,3	1.132,0	2.269,6	2.760,2	-31,9
Part. %	8,9	7,2	5,1	5,1	4,9	3,8	
Perú	2,7	6,6	15,3	30,9	48,3	112,8	8,6
Part. %	0,3	0,4	0,2	0,1	0,1	0,2	

^{1/}Hasta 1989, incluye las dos Alemanias.

Fuente: OMC (<<http://www.stat.wto.org>>).

Elaboración del autor.

Aunque a un menor ritmo que sus exportaciones, las importaciones chinas también registran un elevado y sostenido crecimiento. El valor de sus importaciones durante la presente década (2000-2007) sumó US\$ 4,1 billones, montó superior en 160% con respecto a sus importaciones de los 50 años precedentes. Al replicar este ejercicio para otros países, se registran las siguientes contracciones: 2,1% en los Estados Unidos, 28,9% en Alemania, 27,4% en Japón, 21,8% en el Reino Unido; en tanto que en el caso de las importaciones mundiales, la contracción fue de 8,9%, y en el Perú, de 17,0%.

Durante la presente década, las importaciones chinas representaron 5,5% de las importaciones mundiales, mientras que durante la década de 1980 su participación fue de solo 1,5%. En cuanto a los demás países, Estados Unidos subió ligeramente su participación, de 15,3% a 16,2%, respectivamente; en cambio, Alemania, bajó su participación de 8,7% a 6,6%; Japón, de 6,5% a 4,8%; y el Reino Unido, de 5,7% a 4,9%.

PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES, EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

País							2000-2007/ 1950-1999
	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2007	1950-1999
MUNDO	981,0	1.962,0	8.745,0	22.954,0	47.539,0	74.870,0	-8,9
Estados Unidos	129,0	242,9	1.140,7	3.513,1	7.367,6	12.135,2	-2,1
Part. %	13,1	12,4	13,0	15,3	15,5	16,2	
Alemania ^{1/}	58,4	170,0	731,4	1.990,5	4.010,3	4.951,8	-28,9
Part. %	6,0	8,7	8,4	8,7	8,4	6,6	
China	16,3	19,8	68,7	352,8	1.136,5	4.145,1	160,0
Part. %	1,7	1,0	0,8	1,5	2,4	5,5	
Japón	26,4	88,0	546,6	1.484,4	2.836,7	3.618,7	-27,4
Part. %	2,7	4,5	6,3	6,5	6,0	4,8	
Reino Unido	102,3	158,2	513,8	1.299,5	2.606,1	3.658,0	-21,8
Part. %	10,4	8,1	5,9	5,7	5,5	4,9	
Perú	3,0	6,2	14,2	25,1	58,4	88,7	-17,0
Part. %	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	

^{1/} Hasta 1989, incluye las dos Alemanias.

Fuente: OMC <<http://www.stat.wto.org>>.

Elaboración del autor.

En consecuencia, si bien Estados Unidos sigue jugando el rol principal de locomotora de la economía mundial, la tendencia de largo plazo es que China vaya compartiendo dicha función, a juzgar por el dinamismo con el que se han venido incrementando sus importaciones. Durante el 2007, la participación relativa de China en las importaciones mundiales (6,7%), fue la tercera más importante, detrás de los Estados Unidos (14,2%) y Alemania (7,5%).

Los comportamientos precedentes han permitido a China acumular superávits en su balanza comercial, que durante las dos últimas décadas se han acentuado, fortaleciendo la proyección internacional de este país en el terreno de la exportación de capitales: US\$ 156.400 millones acumulados durante el período 1990-1999, US\$ 676.200 millones durante el período 2000-2007⁷⁶.

Estos excedentes comerciales han alimentado las reservas internacionales de China, estimadas actualmente en US\$ 1,9 billones, con lo que se ha convertido en el país con el mayor nivel de reservas. Parte de estas han sido utilizadas para comprar bonos del Tesoro de los Estados Unidos, en un monto que ascendió a US\$ 504.000 millones en junio del 2008⁷⁷, lo que coloca a China como el segundo mayor tenedor de deuda estadounidense, después de Japón y por delante del Reino Unido. Si China decidiese vender estas reservas, la estabilidad de la moneda estadounidense se vería seriamente cuestionada; si bien hay pocas posibilidades de que ello ocurra debido a los efectos negativos que tendría también sobre las tenencias chinas, nos brinda una idea aproximada de la importancia estratégica que ha alcanzado China en la economía global.

Con el objetivo de invertir de manera más agresiva sus reservas internacionales, con el propósito de obtener una mayor rentabilidad que la alternativa precedente, el 29 de septiembre de 2007 China estableció el fondo soberano de inversiones China Investment Corporation (CIC), con un capital inicial de US\$ 200.000 millones. La CIC ha venido coparticipando en inversiones extranjeras efectuadas por empresas chinas y realizando inversiones en firmas financieras. En este contexto, ha adquirido en US\$ 67.000 millones la Central Huijin Investment Company Limited, empresa estatal establecida en diciembre del 2003 con el objetivo de recapitalizar los bancos comerciales del Estado. Asimismo, controla la Stable Investment Corporation, para invertir en instrumentos de corto plazo, y el Beijing Wonderful Investments Ltd., que mantiene intereses en la firma privada Blackstone Group⁷⁸.

2.2 Estructura comercial

En solo una década, China cambió sustancialmente la estructura de sus **exportaciones**. En 1980, estas se distribuían en partes iguales entre productos primarios y manufacturados. Hacia 1990, la participación relativa de sus exportaciones primarias se había reducido a un cuarto del total, en tanto que sus exportaciones de manufacturas representaban poco más de 74%. Ello era el reflejo del grado de industrialización que iba ganando este país. Entre el 2000 y el 2005, esta tendencia no ha hecho más que consolidarse, con una participación relativa por parte de los productos manufacturados de 89,8% y 93,6%, respectivamente.

Otro aspecto que debe ser resaltado es el salto desde la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra hacia manufacturas de mayor contenido tecnológico.

⁷⁶ Elaboración del autor a partir de OMC, *Statistics Database*. <<http://www.stat.wto.org>>.

⁷⁷ Fuente: <<http://www.latinforme.com/articulos/china-vende-bonos-del-tesoro-de-estados-unidos/2344>>.

⁷⁸ Véase al respecto <<http://www.swfinstitute.org/fund/cic.php>>.

CHINA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES, 1980-2005, EN MILES DE MILLONES DE US\$

	1980		1990		2000		2005	
	Valor	Par. %	Valor	Par. %	Valor	Par. %	Valor	Par. %
TOTAL	18,1	100,0	62,1	100,0	249,2	100,0	762,0	100,0
PRODUCTOS PRIMARIOS	9,1	50,3	15,9	25,6	25,5	10,2	49,0	6,4
Alimento y animales vivos usados Principalmente para alimento	3,0	16,5	6,6	10,6	12,3	4,9	22,5	3,0
Bebidas y tabaco	0,1	0,4	0,3	0,6	0,7	0,3	1,2	0,2
Materias primas no comestibles	1,7	9,4	3,5	5,7	4,5	1,8	7,5	1,0
Combustibles minerales, lubricantes y relacionados	4,3	23,6	5,2	8,4	7,9	3,2	17,6	2,3
Aceites de animal y de vegetales, grasas y cera	0,1	0,3	0,2	0,3	0,1	0,0	0,3	0,0
PRODUCTOS MANUFACTURADOS	9,0	49,7	46,2	74,4	223,7	89,8	712,9	93,6
Químicos y productos relacionados	1,1	6,2	3,7	6,0	12,1	4,9	35,8	4,7
Productos de la Indust. textil, Prod. de goma, Prod. metalúrgicos	4,0	22,1	12,6	20,3	42,5	17,1	129,1	16,9
Maquinaria y equipo de transporte	0,8	4,7	5,6	9,0	82,6	33,1	352,2	46,2
Productos variados	2,8	15,7	12,7	20,4	86,3	34,6	194,2	25,5
Productos no clasificados en otro lugar	0,2	1,1	11,6	18,7	0,2	0,1	1,6	0,2

Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China.
Elaboración del autor.

Así, mientras que en 1990 la exportación de maquinaria y equipo de transporte representaba solo 9,0% de sus exportaciones, hacia el 2005 esta participación relativa había subido a 46,2% de las exportaciones totales. Para este último año, las exportaciones de productos primarios representaron apenas 6,4% del total.

Durante el 2006, poco más de la mitad de sus exportaciones se concentraron en tres rubros: equipos electrónicos y eléctricos (23,5%); calderas, maquinarias, reactores nucleares, etcétera (19,3%); y artículos de ropa y accesorios (9,1%). China es el primer exportador en el mundo de equipos electrónicos y eléctricos, con una participación relativa de 13,9% del mercado mundial. El 25,7% de sus exportaciones en este rubro se orienta hacia Hong Kong; 20,3%, hacia los Estados Unidos; 7,0%, hacia Japón, entre otros países.

En la industria de *hardware* para las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), las transnacionales Chinas que fabrican equipos originales (*original equipment manufacturer* u OEM) tienen una importante presencia entre los diez mayores productores mundiales: en el segmento de redes, Huawei; en el segmento de equipos de computación, Hon Hai Precision y Quanta Computer; en el segmento de equipos de telefonía, Huawei y ZTE; y en el segmento de televisores, TCL-Thompson Electronics⁷⁹. En cuanto a las exportaciones de calderas, maquinarias, reactores nucleares, etcétera, China es el segundo exportador mundial, después de Alemania, con una participación relativa de 11,8% en el mercado mundial.

⁷⁹ Véase al respecto Cepal (2008).

CHINA: EXPORTACIONES, 2006

INDUSTRIA		Millones US\$	Part. % en el país	Part. % en exportaciones mundiales
TOTAL		968.936	100,0	8,1
85	Equipos electrónicos, eléctricos	227.476	23,5	14,0
84	Calderas, maquinaria; reactores nucleares, etc.	186.569	19,3	11,9
61-62	Artículos de ropa, accesorios	88.621	9,1	29,2
90	Óptica, foto, técnica, médica, etc., aparatos	32.610	3,4	8,8
94	Muebles, iluminación, edificios prefabricados	27.955	2,9	20,4
73	Artículos de hierro y acero	26.784	2,8	12,9
72	Hierro y acero	25.132	2,6	7,7
95	Juguetes, juegos, implementos deportivos	22.637	2,3	33,1
87	Vehículos otros que ferrocarril, tranvía	22.373	2,3	2,3
39	Artículos de plástico	22.224	2,3	5,8
64	Calzado, polainas y similares	21.813	2,3	29,2
Resto		264.740	27,3	

Fuente: <<http://www.intracen.org>>.
Elaboración del autor.

CHINA: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES, 1980-2005, EN MILES DE MILLONES DE US\$

	1980		1990		2000		2005	
	Valor	Par. %	Valor	Par. %	Valor	Par. %	Valor	Par. %
TOTAL	20,0	100,0	53,3	100,0	225,1	100,0	660,0	100,0
PRODUCTOS PRIMARIOS	7,0	34,8	9,9	18,5	46,7	20,8	147,7	22,4
Alimento y animales vivos usados principalmente para alimento	2,9	14,6	3,3	6,3	4,8	2,1	9,4	1,4
Bebidas y tabaco	0,0	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,8	0,1
Materias primas no comestibles	3,6	17,8	4,1	7,7	20,0	8,9	70,2	10,6
Combustibles minerales, lubricantes y relacionados	0,2	1,0	1,3	2,4	20,6	9,2	63,9	9,7
Aceites de animal y de vegetales, grasas y cera	0,2	1,2	1,0	1,8	1,0	0,4	3,4	0,5
PRODUCTOS MANUFACTURADOS	13,1	65,2	43,5	81,5	178,4	79,2	512,2	77,6
Químicos y productos relacionados	2,9	14,5	6,6	12,5	30,2	13,4	77,7	11,8
Productos de la Indust. textil, Prod. de goma, Prod. metalúrgicos	4,2	20,8	8,9	16,7	41,8	18,6	81,2	12,3
Maquinaria y equipo de transporte	5,1	25,6	16,8	31,6	91,9	40,8	290,5	44,0
Productos variados	0,5	2,7	2,1	3,9	12,8	5,7	60,9	9,2
Productos no clasificados en otro lugar	0,3	1,7	9,0	16,9	1,7	0,7	2,0	0,3

Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China.
Elaboración del autor.

La estructura de sus **importaciones** ha experimentado un cambio menos extremo que el observado en las exportaciones. Entre 1980 y el 2005, la participación relativa de las importaciones de productos primarios se redujo de 34,8% a 22,4%, respectivamente. En este segmento, las

importaciones de combustibles minerales y lubricantes han cobrado mayor importancia a lo largo de los años, lo que refleja la creciente necesidad de estos insumos para llevar adelante el desarrollo industrial del país.

En el caso de las importaciones de productos manufacturados, la participación relativa subió de 65,2% en 1980, a 77,6% en el 2005. Las importaciones de maquinaria y equipo de transporte subieron su participación relativa de 25,6% a 44,0%, respectivamente.

Durante el 2006, los dos principales rubros de importación concentran 41,5% de sus importaciones: equipos electrónicos y eléctricos (27,7%) y calderas, maquinarias, reactores nucleares, etcétera (13,8%). Como vimos más arriba, estos mismos rubros son los dos más importantes en las exportaciones chinas. En orden de importancia, sigue la importación de combustibles minerales, aceites, productos de destilación, etcétera, con una participación relativa de 11,3%.

CHINA: IMPORTACIONES, 2006

INDUSTRIA		Millones US\$	Part. % en el país	Part. % en importaciones mundiales
TOTAL		791.461	100,0	6,5
85	Equipos electrónicos, eléctricos	218.966	27,7	12,9
84	Calderas, maquinaria; reactores nucleares, etc.	109.122	13,8	7,0
27	Combustibles minerales, aceites, productos de destilación, etc.	89.098	11,3	4,9
90	Óptica, foto, técnica, médica, etc., aparatos	58.860	7,4	15,5
39	Artículos de plástico	37.833	4,8	9,8
26	Menas, escoria y ceniza	32.164	4,1	27,4
29	Sustancias químicas orgánicas	29.859	3,8	9,5
72	Hierro y acero	20.036	2,5	6,0
74	Cobre y demás artículos	17.187	2,2	13,4
87	Vehículos otros que ferrocarril, tranvía	17.052	2,2	1,7
88	Avión, nave espacial y demás partes	10.940	1,4	7,0
52	Algodón	9.109	1,2	19,5
	Resto	141.234	17,8	

Fuente: <<http://www.intracen.org>>.
Elaboración del autor.

En cuanto a las importaciones de equipos electrónicos y eléctricos, sus principales proveedores son Taiwán (16,3%), Japón (16,1%), Corea del Sur (14,6%), Malasia (6,6%), entre otros países. En tanto que en las importaciones de calderas, maquinarias, reactores nucleares, etcétera, sus principales proveedores son: Japón (22,1%), Alemania (11,9%), Estados Unidos (8,9%), Corea del Sur (7,8%), entre otros países.

En cuanto al **comercio exterior de metales de base y productos relacionados**, estos representan un significativo 9% y 8% del total de las exportaciones e importaciones chinas, respectivamente.

Si se toma en cuenta los elevados valores absolutos involucrados en el comercio exterior de este país, podemos calibrar en su exacta dimensión la gran influencia que estos porcentajes tienen en el comercio mundial, particularmente por el lado de las importaciones.

Durante el 2006, el año más reciente para el cual contamos con información desagregada, China exportó metales de base y productos relacionados por US\$ 85.300 millones, monto que representó 8,8% del total de sus exportaciones y un incremento de 49,4% con respecto al año precedente (US\$ 57.100 millones). Las exportaciones de hierro, acero y productos relacionados tuvieron la mayor participación relativa, con 5,4% del total. Con una participación bastante menor, exportó también aluminio y productos relacionados (1,0%), cobre y productos relacionados (0,6%), entre otros productos.

CHINA: COMERCIO EXTERIOR DE METALES DE BASE Y PRODUCTOS RELACIONADOS, Y DE OTROS MINERALES, 2006, EN MILES DE MILLONES DE US\$

	Exportaciones		Importaciones	
	Valor	Part.%	Valor	Part.%
TOTAL	968,9	100,0	791,5	100,0
METALES DE BASE Y PRODUCTOS RELACIONADOS	85,3	8,8	59,8	7,6
Hierro y acero	25,1	2,6	20,0	2,5
Productos de hierro y acero	26,8	2,8	6,9	0,9
Cobre y productos relacionados	5,8	0,6	17,2	2,2
Níquel y productos relacionados	0,5	0,1	3,6	0,5
Aluminio y productos relacionados	9,3	1,0	6,2	0,8
Plomo y productos relacionados	0,7	0,1	0,1	0,0
Zinc y productos relacionados	1,4	0,1	1,6	0,2
Estaño y productos relacionados	0,2	0,0	0,4	0,0
OTROS MINERALES	21,4	2,2	123,5	15,6
Sal; azufre; arcilla y roca; piedra de yeso; cal y cemento	2,7	0,3	2,3	0,3
Mena; escoria y mortero	0,9	0,1	32,2	4,1
Combustibles minerales; lubricantes; asfalto; cera mineral	17,8	1,8	89,1	11,3

Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

La relativa escasez de estos minerales en China, debido a su fuerte demanda interna, ha llevado a que este país les aplique aranceles de exportación. Así, en enero del 2007 estableció aranceles temporales en las exportaciones de acero, tungsteno (previamente procesado), manganeso, molibdeno y cromo. Los niveles arancelarios que se aplican, en general, a los productos de exportación (minerales y textiles) varían entre 1,5% y 50%. En el caso de minerales claves como plomo, zinc y estaño, las tasas arancelarias se revisan anualmente⁸⁰.

⁸⁰ Cf. Interchina (2008).

Por su parte, las importaciones de metales de base y productos relacionados ascendieron a US\$ 59.800 millones durante el 2006, monto que representó 7,6% del total de sus importaciones y un incremento de 5,6% con respecto al año precedente (US\$ 56.600 millones). Las importaciones de hierro, acero y productos relacionados tuvieron la mayor participación relativa: 3,4% del total; seguida de la importación de cobre y productos relacionados (2,2%); aluminio y productos relacionados (0,8%), entre otros productos.

En cuanto a otros minerales, estos registran una baja participación en el total de las exportaciones chinas (2,2%). Sin embargo, las importaciones tienen una participación relativa de 15,6%, debido –fundamentalmente– a la importación de combustibles, lubricantes, etcétera, con una participación relativa de 11,3% durante el 2006; es decir, superó incluso al total de las importaciones de metales de base y productos relacionados.

3. El comercio con bloques y países

La región de Asia constituye el principal socio comercial de China: durante el 2006, el año más reciente para el cual contamos con información por bloques y países, China efectuó 55,7% de su comercio total (exportaciones más importaciones) con esta región, principalmente con Japón (11,8%). Con este país, China ha mejorado sus relaciones después de que el Primer Ministro Wen visitara Japón en el 2007, y superó las tensas relaciones que siguieron a las manifestaciones antijaponesas en China en el 2006 a raíz de la visita del Primer Ministro Koizumi al santuario Yasukuni, donde se encuentran enterrados militares que China considera criminales de guerra.

El segundo lugar lo ocupa Europa, región con la cual China efectúa 18,8% de su comercio total, principalmente con Alemania (4,4%). En tercer lugar, América del Norte, con una participación relativa de 16,2%, explicada fundamentalmente por el comercio bilateral con los Estados Unidos (14,9%). Con una importancia relativa bastante menor, siguen América Latina (4,0%), África (3,2%) y Oceanía (2,1%).

Durante el 2006, China acentuó ligeramente su comercio bilateral con los PVD, con los que efectúa –aproximadamente– 51,3% de su comercio total, en comparación con los países desarrollados, que explican 48,7% de dicho comercio. Ello se debe a que durante el 2006, el comercio bilateral con América Latina y África se incrementó a un mayor ritmo (poco más de 39%) que el registrado en su comercio mundial (23,8%), en comparación con el 2005.

En cuanto a las **exportaciones**, 47,0% del total se orientaron hacia sus vecinos de Asia, principalmente Hong Kong (16,0%) y Japón (9,5%). En segundo lugar se ubica América del Norte, región a la cual China dirigió 22,6% de sus exportaciones. En esta región, el destino principal lo constituye Estados Unidos, el mercado más importante para las exportaciones chinas en términos

CHINA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR REGIONES Y PAÍSES, 2004-2006, EN MILES DE MILLONES DE US\$

País (región)	2004						2005						2006						
	Total		Expor.		Impor.		Total		Expor.		Impor.		Total		Expor.		Impor.		
Total	1.154,6	593,3	561,2	1.421,9	762,0	660,0	1.760,4	100,0	988,9	100,0	791,5	100,0	32,1	102,0	32,1	102,0	177,5	177,5	177,5
Asia	664,9	295,5	369,4	807,9	366,4	441,5	981,1	55,7	455,7	47,0	525,4	66,4	73,9	-75,1	-69,6	-75,1	-69,6	-69,6	-69,6
Japón	167,8	73,5	94,3	184,4	84,0	100,4	207,3	11,8	91,6	9,5	115,7	14,6	-20,8	-16,4	-24,0	-16,4	-24,0	-24,0	-24,0
Hong Kong, China	112,7	100,9	11,8	136,7	124,5	12,2	166,1	9,4	155,3	16,0	10,8	1,4	89,1	112,2	144,5	89,1	112,2	144,5	144,5
Corea del Sur	90,0	27,8	62,2	111,9	35,1	76,8	134,2	7,6	44,5	4,6	89,7	11,3	-34,4	-41,7	-45,2	-34,4	-41,7	-45,2	-45,2
Taiwán, China	78,3	13,5	64,8	91,2	16,5	74,7	107,8	6,1	20,7	2,1	87,1	11,0	-51,2	-58,1	-66,4	-51,2	-58,1	-66,4	-66,4
África	29,5	13,8	15,6	39,7	18,7	21,1	55,5	3,2	26,7	2,8	28,8	3,6	-1,8	-2,4	-2,1	-1,8	-2,4	-2,1	-2,1
Angola	4,9	0,2	4,7	7,0	0,4	6,6	11,8	0,7	0,9	0,1	10,9	1,4	-4,5	-6,2	-10,0	-4,5	-6,2	-10,0	-10,0
Sudáfrica	5,9	3,0	3,0	7,3	3,8	3,4	9,9	0,6	5,8	0,6	4,1	0,5	0,0	0,4	1,7	0,0	0,4	1,7	1,7
Europa	211,4	122,4	89,0	262,1	165,6	96,4	330,2	18,8	215,4	22,2	114,9	14,5	33,4	69,2	100,5	33,4	69,2	100,5	100,5
Alemania	54,1	23,8	30,4	63,3	32,5	30,7	78,2	4,4	40,3	4,2	37,9	4,8	-6,6	1,8	2,4	-6,6	1,8	2,4	2,4
Holanda	21,5	18,5	3,0	28,8	25,9	2,9	34,5	2,0	30,9	3,2	3,7	0,5	15,5	22,9	27,2	15,5	22,9	27,2	27,2
Rusia	21,2	9,1	12,1	29,1	13,2	15,9	33,4	1,9	15,8	1,6	17,6	2,2	-3,0	-2,7	-1,7	-3,0	-2,7	-1,7	-1,7
América Latina	40,0	18,2	21,8	50,5	23,7	26,8	70,2	4,0	36,0	3,7	34,2	4,3	-3,5	-3,1	1,9	-3,5	-3,1	1,9	1,9
Brasil	12,3	3,7	8,7	14,8	4,8	10,0	20,3	1,2	7,4	0,8	12,9	1,6	-5,0	-5,2	-5,5	-5,0	-5,2	-5,5	-5,5
México	7,1	5,0	2,1	7,8	5,5	2,2	11,4	0,6	8,8	0,9	2,6	0,3	2,8	3,3	6,2	2,8	3,3	6,2	6,2
Chile	5,4	1,7	3,7	7,1	2,1	5,0	8,8	0,5	3,1	0,3	5,7	0,7	-2,0	-2,8	-2,6	-2,0	-2,8	-2,6	-2,6
Argentina	4,1	0,9	3,3	5,1	1,3	3,8	5,7	0,3	2,0	0,2	3,7	0,5	-2,4	-2,5	-1,7	-2,4	-2,5	-1,7	-1,7
Venezuela	1,3	0,6	0,7	2,1	0,9	1,2	4,3	0,2	1,7	0,2	2,6	0,3	-0,1	-0,3	-0,9	-0,1	-0,3	-0,9	-0,9
Perú	1,9	0,4	1,5	2,9	0,6	2,3	3,9	0,2	1,0	0,1	2,9	0,4	-1,1	-1,7	-1,9	-1,1	-1,7	-1,9	-1,9
Panamá	2,2	2,2	0,0	3,2	3,2	0,0	3,9	0,2	3,9	0,4	0,0	0,0	2,2	3,1	3,9	2,2	3,1	3,9	3,9
Costa Rica	0,8	0,2	0,6	1,2	0,2	0,9	2,2	0,1	0,4	0,0	1,7	0,2	-0,5	-0,7	-1,3	-0,5	-0,7	-1,3	-1,3
Colombia	0,8	0,6	0,2	1,1	0,9	0,2	1,8	0,1	1,5	0,2	0,3	0,0	0,5	0,7	1,2	0,5	0,7	1,2	1,2
Cuba	0,5	0,3	0,2	0,9	0,6	0,2	1,8	0,1	1,3	0,1	0,5	0,1	0,1	0,4	0,7	0,1	0,4	0,7	0,7
América del Norte	185,3	133,2	52,0	230,8	174,7	56,2	286,0	16,2	219,1	22,6	66,9	8,5	81,2	118,5	152,2	81,2	118,5	152,2	152,2
Estados Unidos	169,6	124,9	44,7	211,5	162,9	48,6	262,7	14,9	203,4	21,0	59,2	7,5	80,3	114,3	144,2	80,3	114,3	144,2	144,2
Canadá	15,5	8,2	7,4	19,2	11,7	7,5	23,2	1,3	15,5	1,6	7,7	1,0	0,8	4,1	7,9	0,8	4,1	7,9	7,9
Oceanía e islas del Pacíf.	23,5	10,2	13,3	30,9	12,9	18,0	37,3	2,1	16,0	1,7	21,3	2,7	-3,2	-5,1	-5,3	-3,2	-5,1	-5,3	-5,3
Australia	20,4	8,8	11,6	27,3	11,1	16,2	32,9	1,9	13,6	1,4	19,3	2,4	-2,7	-5,1	-5,7	-2,7	-5,1	-5,7	-5,7
Otros	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn/>>. Elaboración del autor.

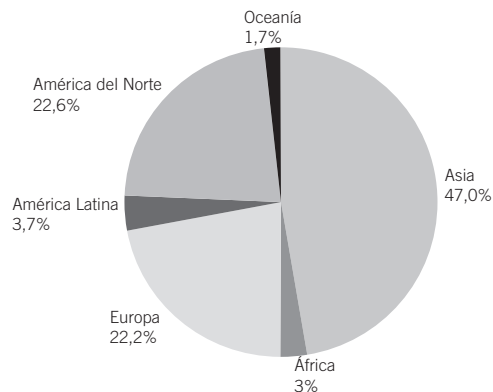
de países, con una participación relativa de 21,0% del total. Durante el 2007, China sustituyó a Canadá como principal proveedor de los Estados Unidos⁸¹.

A primera vista, las exportaciones chinas no registrarían una dependencia extrema con respecto al mercado estadounidense, y, en consecuencia, no se verían gravemente afectadas por los agudos problemas financieros y de recesión en ese país. Sin embargo, se trata de una visión demasiado optimista, pues no toma en cuenta que –en un mundo globalizado– la demanda del resto de los socios comerciales de China, particularmente asiáticos, también tenderá a la baja como consecuencia de sus menores ingresos por ventas en el mercado estadounidense, lo que afectará negativamente –en consecuencia– sus compras en el mercado chino.

El tercer lugar en importancia corresponde a Europa, región hacia la cual se orientan 22,2% de las exportaciones chinas. En esta región destaca la participación de Alemania (4,2%), Holanda (3,2%) y Rusia (1,6%).

En el cuarto lugar como socio comercial, el mercado de América Latina aún no juega un papel preponderante para las exportaciones de China. Durante el 2006, la participación relativa de la región en las exportaciones chinas fue de solo 3,7%. No obstante, esta participación es ligeramente mayor a la registrada durante el 2005 (3,1%), lo cual se explica porque las exportaciones hacia América Latina crecieron en 52,1% durante el 2006 en comparación con el 2005, ritmo que superó ampliamente el registrado en las exportaciones chinas hacia cualquier otra región del mundo. Sus principales socios comerciales son México (0,9%), Brasil (0,8%), Chile (0,3%), Argentina (0,2%), entre otros países.

CHINA: EXPORTACIONES POR REGIONES, 2006 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

⁸¹ Cf. OMC (2008b).

África fue el destino de 2,8% de las exportaciones chinas, orientadas principalmente hacia Sudáfrica (0,6%) y Angola (0,1%). En tanto que hacia Oceanía se orientaron 1,7% de las exportaciones chinas, principalmente hacia Australia (1,4%).

Así, China dirigió 55,7% de sus exportaciones hacia los países desarrollados durante el 2006, en tanto que el 44,3% restante se orientó hacia los mercados de los PVD. En este último caso, la participación relativa fue mayor en 1,4 puntos porcentuales con respecto al 2005, lo cual se explica –como ya fue subrayado– por el mayor incremento registrado en las exportaciones chinas hacia América Latina (52,1%), y también hacia África (42,9%), en comparación con el incremento en el total exportado (27,2%).

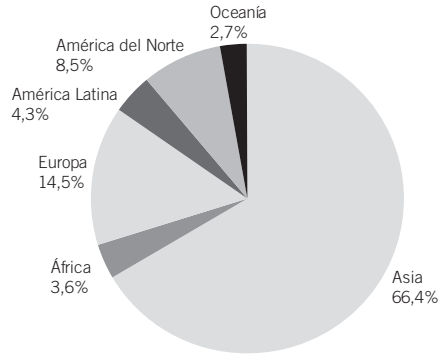
En cuanto a las **importaciones**, se reconfirma el estrecho vínculo comercial de China con sus vecinos de Asia, región de la cual provienen 66,4% de las importaciones chinas, principalmente Japón (14,6%), Corea del Sur (11,3%) y Taiwán (11,0%). Con esta región, China registra un elevado déficit comercial: US\$ 69.640 millones, aunque menor al registrado durante el 2005 (US\$ 75.072 millones).

Un porcentaje significativo de las empresas con capitales extranjeros establecidas en China pertenece a inversionistas provenientes de Asia oriental, y por lo general se trata de pequeñas y medianas empresas (pymes) dedicadas a las últimas etapas de elaboración y montaje de productos orientados a la exportación. El uso intensivo de mano de obra y su orientación exportadora serían incluso mayores con respecto a empresas similares que operan en los denominados «nuevos países industrializados» (NPI) y en los países de la Asean. Las exportaciones de estas empresas se caracterizan por un elevado contenido de importaciones, que por lo general provienen de sus casas matrices. Así, la estructura de propiedad de esas empresas y el elevado contenido en importaciones de sus manufacturas, han contribuido a fortalecer las relaciones comerciales entre China y las economías de Asia oriental, en particular los NPI y Japón⁸².

De Europa provienen 14,5% de las importaciones chinas, principalmente desde Alemania (4,8%) y Rusia (2,2%). Con esta región, China registra un elevado superávit comercial de US\$ 100.513 millones, principalmente con Holanda (US\$ 27.211 millones). El superávit con Europa, que representó 56,6% del superávit comercial total de China, se incrementó en 45,3% durante el 2006, con respecto al año precedente (US\$ 69.197 millones).

El mayor superávit lo registra con América del Norte (US\$ 152.192 millones), región de donde provienen 8,5% de sus importaciones, principalmente desde los Estados Unidos (7,5%). Con este país, China registra el superávit más elevado en su comercio bilateral: US\$ 144.237 millones, monto que representó 81,3% del superávit comercial total de China, un incremento de 26,2% con respecto al 2005.

⁸² Véase al respecto Unctad (2002).

CHINA: IMPORTACIONES POR REGIONES, 2006 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

En orden de importancia, le siguen: América Latina, que explica 4,3% de las importaciones chinas; África (3,6%) y Oceanía (2,7%).

A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones, la mayor parte de las importaciones chinas (60,0%) proviene de los PVD, en tanto que el 40% restante se origina en los principales países desarrollados. Sin embargo, mientras que los mercados de los PVD ganaron mayor importancia relativa en las exportaciones chinas durante el 2006, las importaciones provenientes de los PVD mantuvieron prácticamente estable su participación relativa en el total de las importaciones de China.

China ha venido acentuando sus relaciones diplomáticas y económicas con África, debido –en gran medida– a la riqueza petrolera de esta región. Actualmente China es el tercer socio comercial de África, después de Francia y los Estados Unidos. Entre 1998 y el 2005, las importaciones chinas de petróleo africano se han multiplicado en cerca de diez veces, desde 100.000 a más de 980.000 barriles diarios⁸³. China registra un déficit comercial de US\$ 2.084 millones con esta región, el mismo que es explicado, principalmente, por su comercio bilateral con los países productores de petróleo.

En cuanto a América Latina, si bien en términos relativos el intercambio comercial con la región registra una baja participación en el comercio global de China, en términos absolutos el comercio bilateral ha seguido una tendencia marcadamente ascendente. De poco menos de US\$ 3.000 millones en 1989, el comercio bilateral ascendió a US\$ 8.100 millones en 1999. Durante cuatro

⁸³ Según Ríos (2008).

años de la década de 1990 (1991-1993 y 1996), la balanza comercial bilateral favoreció a la región, y los años restantes fue favorable a China⁸⁴.

El verdadero despegue en el comercio bilateral entre China y América Latina ha ocurrido durante la presente década, con un comercio bilateral que se multiplicó en cerca de seis veces, de US\$ 12.590 millones el 2000 a US\$ 70.203 millones durante el 2006; para este último año, el comercio bilateral se incrementó en 39,1% con respecto al 2005 (US\$ 50.466 millones). Durante el 2007, el comercio bilateral habría ascendido a US\$ 110.000 millones, con lo cual China se ha convertido en el segundo socio comercial de América Latina, detrás de Estados Unidos.

Dentro de los bajos niveles relativos de intercambio comercial que China mantiene con América Latina, esta región le es más importante como mercado de materias primas, antes que como consumidor de sus exportaciones. Ello, sin embargo, no ha impedido que estas últimas hayan seguido una tendencia muy dinámica hacia mercados latinoamericanos específicos, determinando –en el comercio global con la región– saldos comerciales favorables a China durante la mayor parte de la década de 1990, y también durante el 2006.

Durante el 2006, el comercio bilateral entre China y América Latina fue favorable al primero en US\$ 1.853 millones, después de registrar saldos comerciales favorables a la región, pero decrecientes, de US\$ 3.524 millones durante el 2004 y US\$ 3.105 millones durante el 2005. El superávit comercial favorable a China, que representa 1,0% del superávit comercial total de este país, se explica –principalmente– por el mayor dinamismo registrado en sus exportaciones hacia América Latina, las que se incrementaron en 52,1% con respecto al año precedente; en cambio, las compras chinas en la región lo hicieron en solo 27,6%. En el resultado comercial positivo para América Latina durante el 2004 y el 2005, habría jugado un papel determinante el incremento en la cotización internacional de los metales y combustibles que la región exporta, lo cual se tradujo en mayores ingresos que –a su vez– están mostrando una elevada elasticidad con respecto a las importaciones provenientes del mercado chino, lo que explicaría el déficit comercial del 2006.

Los mayores déficits comerciales de China con países de la región se registraron con Brasil (US\$ 5.529 millones), Chile (US\$ 2.627 millones), Perú (US\$ 1.899 millones), Argentina (US\$ 1.696 millones) y Costa Rica (US\$ 1.339 millones). Con excepción de Costa Rica⁸⁵, todos estos países se caracterizan porque sus exportaciones hacia China se concentran en muy pocos recursos naturales: Brasil exporta mineral de hierro, soja y petróleo; Chile exporta minerales de cobre y cobre refinado; Perú exporta diversos minerales metálicos y harina de pescado; Argentina exporta soja, aceite de soja y aceites crudos de petróleo.

⁸⁴ Fuente: Oliva (2005).

⁸⁵ Aproximadamente 90% de las exportaciones de Costa Rica hacia China son circuitos integrados electrónicos y digitales, así como partes de accesorios de máquinas para el procesamiento de datos. Cf. <http://www.camara-comercio.com/boletin_sep08_01.php>. Estas exportaciones provienen, principalmente, de empresas extranjeras ubicadas en las zonas francas que se han establecido en ese país.

EXPORTACIONES HACIA CHINA POR PARTE DE ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, 2006

Argentina	
Soja	40,50%
Aceites crudos de petróleo	25,50%
Aceite de soya y otros derivados	18,30%
Total	83,30%
Brasil	
Mineral de hierro	31,30%
Soja	29,00%
Petróleo	10,00%
Total	70,30%
Colombia	
Ferroaleaciones	47,30%
Desperdicios de cobre	43,60%
Total	90,90%
Chile	
Minerales de cobre	47,90%
Cobre refinado y aleaciones de cobre	36,90%
Total	84,80%
México	
Cobre y sus manufacturas	25,40%
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, etc.	23,90%
Vehículos automotores	11,80%
Químicos orgánicos	8,20%
Total	68,30%
Perú	
Minerales (zinc, molibdeno, plomo y sus concentrados)	65,60%
Alimentos (harina, polvo y pellet de pescado)	18,80%
Cobre y sus derivados	4,70%
Total	89,10%

Fuente: Ministerio de Comercio de la República Popular China. Tomado de Oviedo (2007).

En cambio, la balanza comercial fue favorable a China en su comercio bilateral con México (US\$ 6.216 millones), Panamá (US\$ 3.853 millones), Colombia (US\$ 1.232 millones) y Cuba (US\$ 736 millones), entre otros países. Por tanto, el saldo comercial favorable a China durante el 2006, se explica –principalmente– por el superávit obtenido con México, el cual representó un incremento de 87,7% con respecto al superávit registrado durante el 2005. Las exportaciones de China hacia México se incrementaron en 59,3% durante el 2006, mientras que sus importaciones lo hicieron en solo 17,2%.

Así, el vínculo económico entre China y México, el segundo más importante en su relación comercial con la región, presenta algunos bemoles. En el mercado estadounidense, China se ha convertido en un serio competidor para las exportaciones de manufacturas masivas proce-

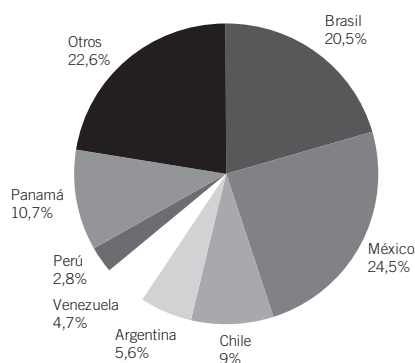
dentes de México, al punto que el país latinoamericano perdió cuota de mercado en el 2003 por primera vez desde 1986, debido a productos similares procedentes de China. A ello se suma el referido superávit comercial que China registra en su comercio bilateral con México, lo cual se ha traducido en una masiva llegada de productos chinos que ha afectado principalmente a la industria textil mexicana. Actualmente, China se ha convertido en el segundo socio comercial de México, detrás de los Estados Unidos.

En líneas generales, en el comercio bilateral con la mayor parte de países de América Latina, las exportaciones chinas crecieron a un ritmo bastante mayor que el registrado en las importaciones del país asiático.

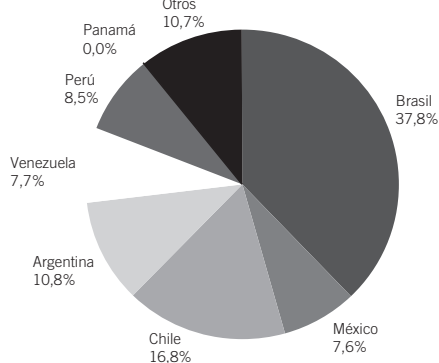
De lejos, Brasil y México son los principales socios comerciales de China en la región. Durante el 2006, del total exportado por China hacia América Latina, México explicó 24,5% y Brasil 20,5%. En cuanto a las importaciones de China que se originan en nuestra región, Brasil aportó 37,8% y México 7,6%. Con una participación relativa de 16,8%, Chile es el segundo proveedor en importancia, debido a sus ventas de cobre; ello ha determinado que actualmente China ocupe el primer lugar como destino de las exportaciones chilenas al mundo.

CHINA: DISTRIBUCIÓN DE SUS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN AMÉRICA LATINA, 2006 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

EXPORTACIONES



IMPORTACIONES



Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

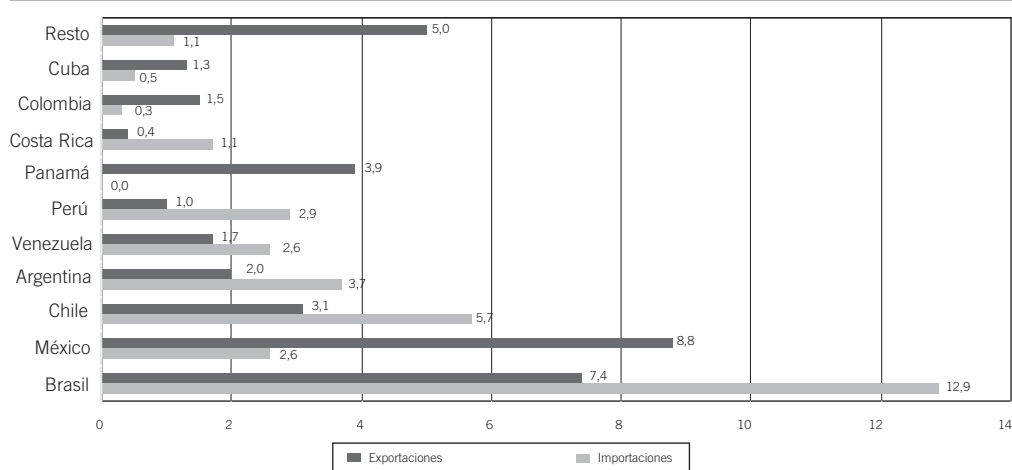
En tal sentido, la mayor parte de los países de América Latina se verán favorecidos si continúa el crecimiento de la demanda de China. Se prevé que hacia el 2020⁸⁶, los efectos de la mayor integración de China con América Latina en sectores como la agricultura, serán positivos para la región, con un crecimiento del producto agrícola de 4%.

⁸⁶ Véase al respecto Cepal (2006).

En cambio, se verán perjudicados sectores como los textiles, y también aquellos países que se especialicen en la exportación de manufacturas con alto contenido de mano de obra, pues les será difícil hacer frente a la elevada competitividad que posee la producción china, sustentada en el bajo costo de su mano de obra y el elevado excedente de la misma. Sin embargo, habrá que realizar estudios más detallados, en especial respecto de los efectos del comercio chino en el mercado interno de países como México, con el cual China registra el mayor superávit comercial en la región: US\$ 6.216 millones.

Al margen de estas previsiones, América Latina debe buscar en el largo plazo que su comercio bilateral con China rompa con ese viejo esquema de vínculo comercial entre economías primario-exportadoras y economías industrializadas, tan criticado por Raúl Prebisch desde la década de 1950 y que, lamentablemente, sigue predominando en el comercio exterior de la mayor parte de los países de la región.

CHINA: COMERCIO BILATERAL CON AMÉRICA LATINA, 2006 (EN MILES DE MILLONES DE US\$)



Fuente: Buró Nacional de Estadísticas de China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

4. Política de comercialización en el sector minero

Al ser admitido en la OMC en diciembre del 2001, China asumió los siguientes compromisos en materia de comercialización de productos mineros⁸⁷:

⁸⁷ Véase al respecto Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

- Establecer una política unificada sobre la importación y exportación de los productos mineros.
- Armonizar la exportación de productos mineros predominantes y la importación de productos mineros de mayor demanda.
- Reajustar la distribución de los productos mineros en la importación y exportación.
- Elevar la rentabilidad económica y promover, de un lado, la exportación de productos mineros manufacturados y de mayor valor agregado; de otro, la importación de productos mineros primarios.

En cuanto a su política de aprovisionamiento de minerales del extranjero, como ya fue expuesto en la parte precedente, China se ha planteado la siguiente estrategia: de un lado, cambiar de manera progresiva la situación actual caracterizada por una proporción excesiva de operaciones al contado en la compra de productos mineros, incluido el petróleo crudo, y fomentar la firma de contratos de entrega a largo plazo con compañías extranjeras en el contexto de una importación diversificada y con distintos países.

De otro lado, el gobierno chino tiene el objetivo explícito de estimular y proteger la inversión de sus empresas en el extranjero, destinada a la prospección y a explotación mineras. En tal sentido, se ha propuesto emprender una cooperación con el extranjero en los campos de búsqueda geológica, prospección y explotación minera; asimismo, aumentará los intercambios científicos y técnicos y la cooperación bilateral y multilateral.

Así, en la presente década, la estrategia de China en materia de aprovisionamiento de materias primas mineras ha subrayado explícitamente la necesidad de un vínculo estrecho con los mercados internacionales, con el propósito de asegurarse una oferta regular de minerales.

IV. CHINA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Como parte de su estrategia de inserción en la economía mundial, en el marco de las reformas económicas y sociales iniciadas en 1978, China ha incentivado el ingreso del capital extranjero a su economía, pero sin dejar de ejercer sobre este un control explícito. Más recientemente, y como resultado de los excedentes que ha venido acumulando en su comercio con el resto del mundo, China ha venido propiciando la transnacionalización de sus empresas, principalmente estatales, con el principal objetivo –entre otros– de asegurarse un abastecimiento regular de las materias primas necesarias para su estrategia de desarrollo. Ambos aspectos serán analizados en esta parte.

1. La IED que llega a China

Como parte de sus reformas económicas, China ha venido adoptando medidas que han buscado facilitar el flujo de inversión extranjera directa (IED) hacia su territorio. Estas han ido desde la apertura y establecimiento de diversas áreas geográficas que hasta muy recientemente otorgaban un tratamiento tributario preferencial a la inversión extranjera, hasta un marco legal que se ha ido flexibilizando con el devenir de los años, aunque sin llegar a funcionar todavía según las exigencias de la OMC.

En 1980, se crearon cuatro zonas económicas especiales (SEZ, por sus siglas en inglés), y actualmente suman cinco. En 1984, catorce ciudades costeras fueron abiertas a la inversión extranjera, entre ellas Shanghái (zonas económicas costeras abiertas). Después de 1985, se han designado nuevas zonas geográficas como áreas abiertas a la inversión extranjera, incluyendo el delta del río Yangtze, el delta del río Perla, el delta de la provincia sureña de Fujian, las penínsulas de Shandong y Liaodong, Hebei y Guangxi, que han pasado a conformar una zona económica abierta a lo largo de la línea costera.

En 1990, el gobierno chino decidió desarrollar y abrir a la inversión extranjera la Zona Nueva de Pudong en el Municipio de Shanghái, donde se han establecido cinco zonas de desarrollo a escala estatal. Desde 1992, China decidió abrir un número de ciudades a lo largo de las fronteras, y ha establecido 15 zonas consolidadas, 49 zonas de desarrollo económico y tecnológico (ETDZ, por sus siglas en inglés), y 53 zonas de desarrollo industrial de nueva y alta tecnología⁸⁸. Además, desde 1990 China ha establecido quince zonas francas para reforzar el proceso de exportación de las industrias, siete de las cuales están localizadas en las SZE y cinco en las ETDZ. Asimismo, desde 1999 estableció 38 zonas exportadoras para promover la inversión extranjera orientada a la exportación, la mayoría de las cuales se localizan en las ETDZ.

En general, todas estas zonas económicas especiales tienen una mayor flexibilidad para el uso de fondos extranjeros, importación de tecnología extranjera y el manejo de la cooperación extranjera. Los inversionistas extranjeros que operan en estas zonas se siguen beneficiando, hasta el presente, de un tratamiento preferencial en algunos campos; sin embargo, la política especial preferencial arancelaria y tributaria fue suprimida recientemente, aunque se viene aplicando el principio de «anterioridad», como veremos más adelante.

En cuanto al marco jurídico de la inversión extranjera, en 1979 se dictó la Ley de Joint Ventures; en 1986, la ley para regular a las empresas de capital extranjero; en agosto de 1999, se promulgaron las «Pautas para favorecer las inversiones extranjeras»; en junio del 2000, el «Catálogo de los sectores privilegiados de actividad que acogen inversiones extranjeras en las

⁸⁸ Véase al respecto China Council for the Promotion of International Trade. *China Business Guide 2006*. CCPIT, 2007. Fecha de consulta: 10/01/2007. <<http://www.english.ccpit.org>>.

regiones centrales y occidentales»; en marzo del 2002, el «Catálogo de los sectores que acogen las inversiones extranjeras»⁸⁹.

Sin embargo, al margen de este marco legal que busca incentivar la llegada de inversión extranjera, esta se encuentra estrictamente regulada en China. Según la Provisional Regulation for Guiding the Direction of Foreign Investment, emitida en 1995 y vigente actualmente, el Estado clasifica la inversión extranjera en cuatro categorías: alentada (o favorecida), permitida, restringida y prohibida. Son alentados y permitidos aquellos proyectos asociados a la expansión de la capacidad exportadora, la introducción de nuevas tecnologías, la mejora de la utilización de los recursos locales, que promuevan el desarrollo de las regiones del centro y oeste del país. Son considerados restringidos o prohibidos aquellos proyectos que compiten con la producción nacional o con monopolios estatales, realizan un uso extensivo de los recursos escasos o ponen en riesgo la seguridad nacional o medioambiental.

Los proyectos de inversión extranjera clasificados como alentados y permitidos, menores a US\$ 30 millones, son estudiados y aprobados por las oficinas de desarrollo local y los departamentos comerciales de las provincias, regiones autónomas y municipalidades. En cambio, los proyectos «restringidos» y/o de US\$ 30 millones o más de inversión, deben ser previamente verificados y autorizados por las altas autoridades del gobierno chino: la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, y el Ministerio de Comercio⁹⁰.

Desde 1997, China ha modificado en tres ocasiones la guía de industria para inversionistas extranjeros, con la esperanza de canalizar una inversión extranjera que sirva al objetivo nacional de reestructuración industrial. En tal sentido, ha buscado dirigir la inversión extranjera hacia nuevas industrias de alta tecnología, especialmente en electrónica, biología, petroquímica y medicamentos. Asimismo, ha buscado que dicha inversión se canalice hacia las zonas más pobres del interior del país⁹¹. Así, un nuevo «Catálogo indicativo de industrias para inversión extranjera» entró en vigor el 1 de enero de 2005, según el cual China fomentaría las inversiones en las áreas siguientes⁹²:

- Transformación de la agricultura tradicional, desarrollo de la agricultura moderna y promoción de la industrialización agrícola.
- Instalaciones de infraestructura básica y de industrias como transporte, energía y materias primas.

⁸⁹ Cf. Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

⁹⁰ Cf. Conapri (2006).

⁹¹ Véase al respecto <<http://www.spanish.people.com.cn>>.

⁹² Véase al respecto China Council for the Promotion of International Trade. *China Business Guide 2006*. CCPIT, 2007. Fecha de consulta: 10/01/2007. <<http://www.english.ccpit.org>>.

- Industrias de alta tecnología (información electrónica, bioingeniería, nuevos materiales, aviación y espacio aéreo) y establecimiento de centros de investigación y desarrollo (I&D) en China.
- Uso de tecnología avanzada para la transformación de industrias tradicionales (construcción de máquinas, industria ligera e industria textil).
- Reciclaje de recursos, e instalaciones de protección del medio ambiente.
- Desarrollo de industrias en el oeste de China y apoyo a la estrategia nacional de desarrollo de la zona oeste.

Según el referido catálogo, los proyectos extranjeros clasificados bajo la categoría de «alentados» se beneficiarían con una política preferencial de excepción de la tarifa sobre la importación de equipo, así como del IVA a la importación.

En septiembre del 2006, se promulgó el Reglamento sobre Fusiones y Adquisiciones de Empresas Nacionales por Inversores Extranjeros, el cual establece los criterios que han de permitir otorgar la condición de empresa con inversión extranjera como resultado de fusiones y adquisiciones de empresas chinas, además de disposiciones antimonopolio.

En octubre de ese mismo año entraron en vigor las «Medidas provisionales sobre reclamaciones de empresas con inversión extranjera», que establecen el procedimiento que estas han de seguir para presentar una reclamación formal en caso de considerar que las autoridades chinas han menoscabado sus derechos. Asimismo, se dispone el establecimiento de la Oficina de Coordinación de Reclamaciones para Empresas con Inversión Extranjera y del Centro Nacional de Reclamaciones para Empresas con Inversión Extranjera (OMC 2008).

En noviembre del 2007, el gobierno de China presentó una nueva guía de industrias abiertas a la inversión extranjera; es decir, industrias en las cuales había estado prohibido o restringido el ingreso de las empresas extranjeras. Esta nueva guía recoge el cambio de rumbo económico que viene promoviendo el Estado chino, consistente en pasar de la cantidad a la búsqueda de calidad, y se espera que hacia fines del 2008 sustituya a la versión del 2004. Así, por ejemplo, en el caso del sector manufacturero, que se encuentra abierto a la inversión extranjera en alta tecnología, manufactura de equipo y en industrias de materiales nuevos, no se alentará la inversión extranjera en las industrias manufactureras tradicionales en las cuales China ya tiene «tecnologías maduras y una capacidad de producción relativamente fuerte»⁹³.

⁹³ *Ibíd.*

Esta medida también buscaría frenar la expansión de aquellas industrias chinas orientadas a la exportación de productos tradicionales, con el objetivo de reducir el superávit comercial que ha provocado un sentimiento proteccionista entre sus principales socios comerciales⁹⁴.

En la presentación de su XI Plan Quinquenal (2006-2011), China anunciaba –en respuesta a las exigencias de la OMC– su decisión de abrir de manera gradual el sector servicios (seguridad, telecomunicaciones, minorista, logística, turismo y entretenimiento) a los inversionistas extranjeros. Sin embargo, precisó que en algunos sectores, como bancos y seguros, no se permitiría la participación de las empresas de capital totalmente extranjero, debiendo la contraparte china mantener el control principal de las empresas mixtas (*joint ventures*)⁹⁵. Asimismo, en mayo y julio del 2007 se dictaron medidas que imponen mayores restricciones a la inversión extranjera en el sector inmobiliario de ese país, como por ejemplo la prohibición de seguir obteniendo financiación extranjera.

Actualmente, la legislación china clasifica a las empresas con inversión extranjera en tres grupos: empresas conjuntas (con una proporción de inversión extranjera no inferior a 25% del capital registrado; se comparten riesgos, ganancias y pérdidas), empresas conjuntas contractuales (la participación nacional o extranjera es variable y los deberes y derechos de ambas partes se distribuyen según contrato) y empresas de propiedad totalmente extranjera. Por lo general, las empresas de propiedad del Estado participan en las empresas con inversión extranjera (OMC 2008).

De otro lado, China ha venido ofreciendo programas de incentivos fiscales para promover la inversión extranjera en su territorio, que han tomado como referencia, principalmente, el monto de la inversión efectuada, el aporte tecnológico, el potencial de exportación, la ubicación geográfica, entre otras variables que contribuyan al desarrollo económico del país.

En el caso del impuesto a la renta de las sociedades, hasta finales del 2007 se aplicaba una tasa de 15% a las empresas con inversión extranjera ubicadas en las zonas económicas especiales (SEZ) o que desarrollaban actividades manufactureras en las zonas de desarrollo económico y tecnológico (ETDZ). Las empresas manufactureras con inversión extranjera situadas en antiguos distritos urbanos de las ciudades en las que estaban situadas las SEZ o ETDZ pagaban una tasa de 24%. En general, la tasa del impuesto variaba según la ubicación geográfica de la empresa con inversión extranjera. Así, por ejemplo, las empresas con inversión extranjera que cumplían

⁹⁴ Como parte de la política de hacer frente a la presión exterior para que reduzca su excesivo superávit comercial, desde julio del 2007 China introdujo nuevas reducciones en la devolución del IVA a las exportaciones. Así, por ejemplo, se redujeron las devoluciones del IVA a las exportaciones de productos de plástico y goma, prendas de vestir, productos de papel, calzado y gorros, mobiliario, determinada cerámica, determinado cristal, determinados productos de hierro y acero, juguetes, motocicletas, bicicletas, entre otros. Cf. Garrigues News Shanghai, *op. cit.*

⁹⁵ Cf. Interchina. *Resumen del Programa del Undécimo Plan Quinquenal Chino (2006-2010) para la Utilización de la Inversión Extranjera*, promulgado el 9 de noviembre de 2006. <<http://www.InterChinaConsulting.com>>.

con la doble condición de realizar actividades productivas alentadas y en la parte central y occidental del país, gozaban de una exención fiscal durante los dos primeros años después de registrar utilidades, y una reducción de 50% en los seis años siguientes⁹⁶.

El incentivo fiscal basado en el criterio de ubicación geográfica se explica porque, hacia el 2005, 86,25% de la inversión materializada se concentraba en la zona este de China, mientras que la zona central había captado solo 9,16% de las inversiones, y la zona oeste, 4,59%⁹⁷.

Estas tasas preferenciales estaban por debajo de la tasa de 33% que pagaban las empresas nacionales. A partir del 1 de enero de 2008, entró en vigencia la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta de las Sociedades, según la cual todas las empresas, incluidas las de inversión extranjera, están sujetas a una tasa uniforme de 25%. Sin embargo, siguiendo el principio de «anterioridad», las tasas preferenciales seguirán aplicándose a las inversiones extranjeras, en determinados sectores y proyectos, efectuadas antes de la promulgación de la referida ley (16 de marzo de 2007), hasta por un período de cinco años (2008-2012). Asimismo, los incentivos fiscales continuarán, pero esta vez serán de aplicación general, para nacionales y extranjeros⁹⁸.

Por otra parte, como bien señalan Fernández y Hogenboom (2006), el Estado chino, a diferencia de los latinoamericanos, utiliza activa e intensivamente diversos instrumentos que le permiten beneficiarse de los efectos colaterales del desarrollo productivo generado por la IED, tales como: la capacitación de los recursos humanos locales, la transferencia de tecnología, el desarrollo de la capacidad empresarial y los encadenamientos productivos, la promoción y fomento de aquellas inversiones externas productivas que incrementan el procesamiento de exportaciones y crean las bases de nuevas zonas industriales.

Sin embargo, la llegada de inversión extranjera también ha tenido sus externalidades negativas, que el gobierno chino no ha tenido problema alguno en identificar claramente en su XI Plan Quinquenal⁹⁹:

- Gobiernos locales que prestaron más atención a la **cantidad** de la inversión extranjera, en detrimento de la **calidad** de la misma.
- Surgieron monopolios extranjeros que se expandieron en ciertos sectores ahora considerados como una amenaza para la seguridad de la economía china.

⁹⁶ Véase al respecto OMC (2008a).

⁹⁷ Cf. Yuming, Chen. *Inversión extranjera en China e inversión china en el exterior*. Oficina Comercial de la Embajada de China. Presentación en Power Point. En: <<http://www.tlconsulting.cl/docs/presentacion%20Chen%20Yuming.ppt>>.

⁹⁸ Véase al respecto OMC (2008a).

⁹⁹ Véase al respecto Interchina. *Resumen del Programa del Undécimo Plan Quinquenal Chino (2006-2010) para la Utilización de la Inversión Extranjera*, promulgado el 9 de noviembre de 2006. <<http://www.InterChinaConsulting.com>>.

- A pesar de los esfuerzos del gobierno, solo una pequeña fracción de la inversión extranjera se orientó hacia las zonas centrales y occidentales del país.
- Los proyectos de inversión extranjera existentes se han caracterizado por una limitada transferencia tecnológica. Al mismo tiempo, varias empresas de inversión extranjera abusaron de las medidas de protección intelectual y restringieron los esfuerzos chinos para establecer su propia capacidad de innovación.
- Algunas de las políticas preferenciales hacia la inversión extranjera crearon un ambiente de competencia injusto para las empresas nacionales.
- Débil gestión de la deuda externa en algunos proyectos.
- El porcentaje de deuda externa a corto plazo de las empresas extranjeras aumentó rápidamente, lo que ha incrementado el riesgo de la deuda externa del país.

1.1 Los convenios de protección a la inversión extranjera

Como parte de su política de atracción del capital extranjero, en 1990 China suscribió el Convenio del Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi). El Ciadi es un organismo que forma parte del Grupo del Banco Mundial, constituido el 18 de marzo de 1965 mediante la Convención sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, más conocida como Tratado de Washington.

El Ciadi es un centro de conciliación y/o arbitraje internacional para ventilar las controversias o disputas relativas a inversiones que puedan surgir entre un Estado contratante y un inversionista de otro Estado contratante. Actualmente, 140 estados forman parte de dicho convenio. La mayoría de los países latinoamericanos adhirieron a este convenio durante la década de 1990, después de haberse opuesto a su creación a mediados de la década de 1960¹⁰⁰.

Sin embargo, la adhesión de China al Ciadi ha sido bastante *sui generis*, y ha puesto en evidencia las prerrogativas que puede tomarse una economía de la trascendencia mundial que caracteriza actualmente a ese país. China ha dejado sentadas explícitamente sus reservas frente al mecanismo del Ciadi, de tal manera que resulta prácticamente imposible acudir al arbitraje internacional contra China. Mediante una reserva a su adhesión al Tratado de Washington, China ha limitado su sometimiento al arbitraje del Ciadi a la sola fijación de una indemnización en casos de expropiación.

¹⁰⁰ Véase al respecto Torres y De Echave (2005).

De producirse alguna infracción de las obligaciones contenidas en acuerdos bilaterales de protección a las inversiones, como puede ser el caso de alguna medida gubernamental de carácter expropiatoria, el inversionista extranjero tendrá que acudir a los tribunales chinos, los cuales –como ya fue mencionado en la parte precedente– aún no funcionan bajo estándares internacionales¹⁰¹. Ello, sin embargo, nunca limitó el flujo de IED hacia ese país, como veremos más adelante.

Esta restricción al arbitraje del Ciadi, impuesta por China, está presente en todos los acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones extranjeras (APPRI), o *bilateral investment treaties* (BIT), que China ha firmado con diversos países. Como su nombre lo sugiere, los APPRI tienen como principal objetivo otorgar a los inversionistas extranjeros el consentimiento para que en caso de controversias con el Estado anfitrión, puedan acudir al arbitraje internacional (principalmente del Ciadi), además de cláusulas tipo que brindan seguridad al inversionista extranjero (cláusula de la nación más favorecida, trato nacional, etcétera). En consecuencia, China rompe con dicho esquema, pues limita las prerrogativas del Ciadi a la sola determinación del monto de indemnización por ser pagado en caso de producirse una expropiación. Cualquier otra controversia entre inversionista y Estado anfitrión, tiene que ser resuelta en los tribunales de este último.

Hacia finales de mayo del 2007, China llevaba firmados 112 APPRI, y a finales de julio de ese mismo año, 93 acuerdos para evitar la doble imposición (OMC 2008a). En el caso de América Latina, durante la década de 1990 esta región llevó a cabo una drástica desregulación del tratamiento a la inversión extranjera, lo cual se viabilizó a través de la modificación de las legislaciones nacionales, la firma de APPRI y la adhesión a instancias internacionales como el Ciadi. En este contexto, nueve países de la región han firmado APPRI con China¹⁰²: Argentina, Bolivia, Chile, Cuba, Ecuador, Perú, Uruguay, Jamaica y Barbados. Con México, ambos gobiernos suscribieron un APPRI en julio del 2008, el mismo que aún debía ser presentado para su aprobación ante el Senado mexicano.

Asimismo, China ha suscrito con cinco países de la región convenios para evitar la doble tributación: Cuba, Jamaica, Venezuela, Barbados y Brasil.

Las reservas que China ha impuesto en su adhesión al Tratado de Washington, y que han sido recogidas en los APPRI que ha firmado, reflejan una etapa concreta del desarrollo de China en la economía global, durante la cual ha jugado fundamentalmente el rol de receptor de capitales.

¹⁰¹ «En general, los procedimientos de la corte son lentos y burocráticos. Muchos jueces y funcionarios de la corte están mal entrenados, siendo a menudo susceptibles a la corrupción y el proteccionismo local. [...] Además, el partido comunista y representantes gubernamentales a veces incluso interfieren en decisiones del tribunal. No es inusual que un juez no desee ofender a un personaje de la economía local o a un hombre de negocios 'con conexiones especiales' con las autoridades locales. Ello es más evidente en las áreas rurales, mientras en las ciudades más grandes y centros comerciales como Beijing, Shanghai o Shenzhen los tribunales son por lo general más profesionales e imparciales en sus decisiones» (Atradius 2008: 9).

¹⁰² Información a octubre del 2006, según la agencia china oficial de noticias Xinhua.

Durante esta etapa, que se prolonga hasta mediados de la presente década, China tomó la decisión soberana de limitar la injerencia de organismos internacionales en las controversias que pudiesen surgir con inversionistas extranjeros en su territorio. Esta decisión también afectaba potencialmente a los inversionistas chinos en el extranjero, pero ello no le preocupaba mayormente, pues durante dicha etapa China no se caracterizó por ser un gran exportador de capitales, como veremos más adelante.

Sin embargo, desde el 2004 las cosas han cambiado. China comenzó a asumir un rol más activo y sostenido en los flujos de inversiones directas hacia el resto del mundo, y por ende necesita proteger sus inversiones en el exterior. Al mismo tiempo, los países que más invierten en China han acentuado sus «sugerencias» para que China levante las restricciones que ha impuesto a las prerrogativas del Ciadi. Ello ha determinado un cambio sustancial en al menos dos de los APPRI que China ha firmado o renegociado durante los últimos años, en los cuales se ha incluido el consentimiento incondicional por parte de ambas partes para ventilar en organismos como el Ciadi cualquier controversia entre un inversionista y la otra parte contratante. Así ha ocurrido en los APPRI que China ha firmado con los Países Bajos, en vigor desde el 1 de agosto de 2004, y con España, en vigor desde el 1 de julio de 2008¹⁰³.

1.2 Los flujos de IED

Según cifras de la Unctad¹⁰⁴ (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), desde 1979 hasta el 2000 los flujos de IED en el ámbito mundial experimentaron un crecimiento sostenido, se contrajeron entre el 2001 y el 2003, para luego recuperarse y continuar de manera ascendente hasta el 2006. Para este último año, el flujo de IED alcanzó la cifra de US\$ 1.305.852 millones.

Durante el 2007, según estimaciones de la Cepal (2008), el flujo de entradas netas de IED en el mundo ascendió a US\$ 1.777.183 millones, lo que significaría un incremento de 36% con respecto al resultado del 2006. Históricamente, las entradas netas de IED han tenido como principal destino el bloque conformado por los países desarrollados, especialmente los países europeos (Italia, Alemania, España, Suecia, Reino Unido, Suiza, entre los principales), Canadá, Estados Unidos y Japón. Este bloque captó 70% de la IED mundial durante el 2007.

No obstante, en los últimos años el importante crecimiento económico registrado en los países en vías de desarrollo (PVD), y el bajo costo de la mano de obra, los ha vuelto particularmente atractivos para la inversión extranjera. Como veremos más adelante, China ha sido el país que ha captado el mayor flujo de IED dentro del bloque de países en desarrollo, los cuales en conjunto recibieron 25% de la IED mundial. La región de América Latina y el Caribe captó 6,5% de la

¹⁰³ El APPRI recientemente firmado entre China y España, deja sin efecto el que estuvo vigente hasta ese entonces, firmado el 6 de febrero de 1992.

¹⁰⁴ Cf. <<http://www.unctad.org>>, estadísticas en línea.

IED durante ese año, apenas un punto porcentual por encima de la participación relativa de los países de Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (5,6%).

DISTRIBUCIÓN MUNDIAL DE LAS ENTRADAS NETAS DE IED EN EL MUNDO, 1993-2007 (EN MILLONES DE US\$)

	1993-1997 ^{1/}	1998-2002 ^{1/}	2003-2007 ^{1/}	2006	2007 ^{2/}	Part. % 2007	Var. % ^{2/} 2006-2007
Total mundial	340.593	934.825	1.067.010	1.305.852	1.777.183	100,0	36,0
Países desarrollados	207.908	713.359	692.663	857.499	1.235.459	69,5	44,0
Países en desarrollo	126.943	210.505	319.533	379.070	442.548	24,9	17,0
América Latina y el Caribe ^{3/}	38.820	83.849	82.957	83.753	116.009	6,5	39,0
Europa Sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	5.741	10.961	54.814	69.283	99.176	5,6	43,0

^{1/} Promedios anuales.

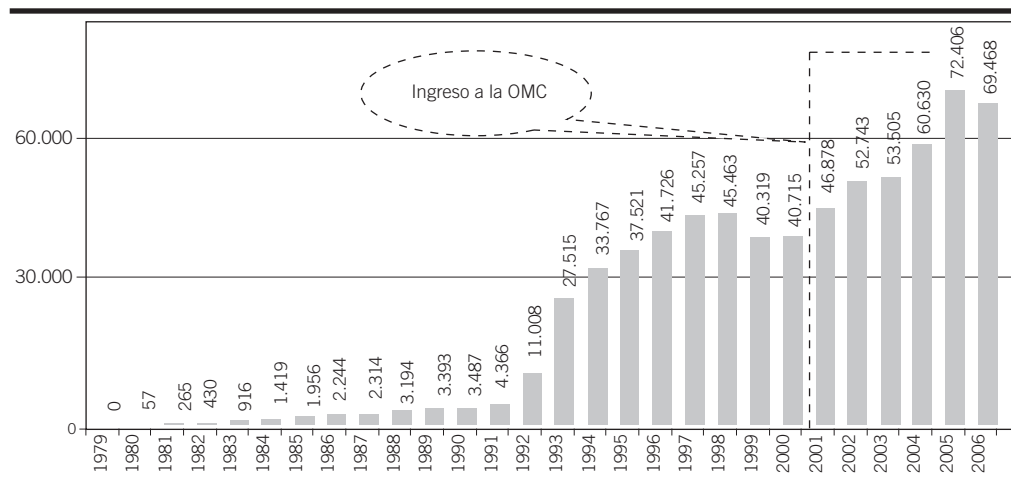
^{2/} Cifras preliminares.

^{3/} Incluye centros financieros.

Fuentes: Unctad, Cepal, tomado de Cepal (2008).

Según los registros de la Unctad, la IED que llega a China era completamente insignificante hacia fines de la década de 1960, situación que no experimentó cambios sustanciales hasta incluso 1991 (US\$ 4.366 millones). Sin embargo, desde 1992 el flujo de IED experimentó un incremento sustancial, hasta alcanzar la cifra de US\$ 69.468 millones durante el 2006. Para este último año, China fue el tercer receptor de IED en el mundo, después de los Estados Unidos (US\$ 175.394 millones) y el Reino Unido (US\$ 139.543 millones).

CHINA: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1979-2006 (EN MILLONES DE US\$)



Fuente: Unctad.

Elaboración del autor.

Los resultados registrados en China en materia de captación de IED durante la presente década, han estado influenciados –en parte– por la adhesión de este país a la OMC en diciembre del 2001, en el sentido de que ello se ha traducido en una progresiva eliminación por parte de China de las restricciones a la participación del capital extranjero, y en la igualdad de trato para empresas extranjeras y nacionales. Sin embargo, la principal explicación debe buscarse en la paulatina desregulación de sus mercados y en un elevado excedente de mano de obra que termina abaratando el costo de la misma, además del tratamiento preferencial otorgado a las empresas con inversión extranjera, según hemos subrayado líneas arriba.

En este contexto, la participación relativa de China en la recepción mundial de IED ha seguido un ritmo ascendente: desde 1,7% durante la década de 1980, hasta 6,2% durante la presente década; es decir, una participación relativa bastante cercana a la que registran el conjunto de países de América Latina y el Caribe, para graficar la importancia de la misma. Sin embargo, durante los últimos años se observa una ligera tendencia a una menor participación relativa de China en la IED mundial. Es más, según cifras de la Unctad, durante el 2006 la entrada de IED en China (US\$ 69.468 millones) se contrajo en 4,1% con respecto al resultado del año precedente (US\$ 72.406 millones). Ello se explicaría porque la IED mundial se ha estado orientando hacia las economías emergentes de Europa del Este, pero también hacia países asiáticos –como Vietnam, Malasia, Indonesia– donde las empresas extranjeras están encontrando salarios aun más bajos que los pagados en China.

CHINA: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-2006 (EN MILLONES DE US\$)

	1980-1989 ^{1/}	1990-1999 ^{1/}	2000-2006 ^{1/}	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mundo	93.878	403.802	917.685	1.411.366	832.567	621.995	564.078	742.143	945.795	1.305.852
China	1.619	29.043	56.621	40.715	46.878	52.743	53.505	60.630	72.406	69.468
Part. %	1,7	7,2	6,2	2,9	5,6	8,5	9,5	8,2	7,7	5,3

^{1/} Promedios anuales.

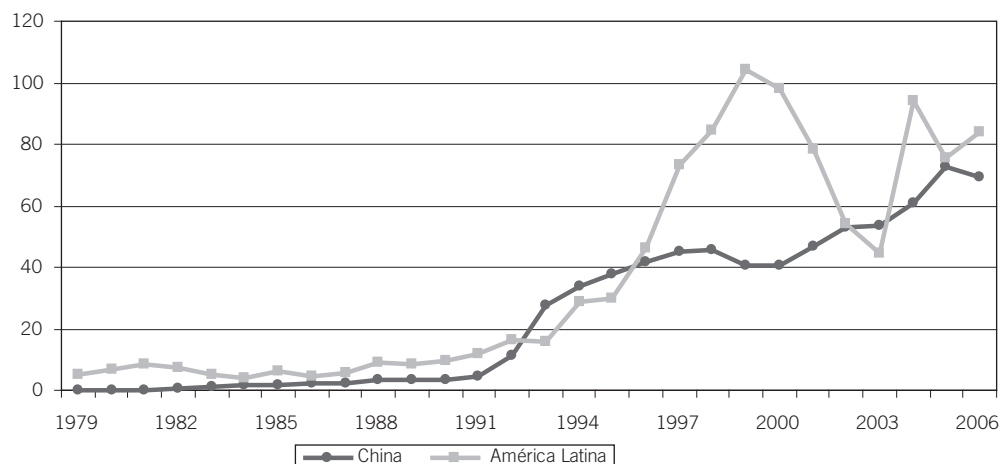
Fuente: www.unctad.org.

Elaboración del autor.

La magnitud de la IED que capta China siempre ha estado a la zaga con respecto a la que llega al conjunto de países que conforman el bloque América Latina y el Caribe (ALC), lo cual se acentuó hacia la segunda mitad de la década de 1990, debido –en parte– a los procesos de privatización de empresas públicas que se generalizaron en nuestra región.

Sin embargo, los flujos de IED hacia China han mostrado un mayor dinamismo en comparación con nuestra región. Si dividimos el flujo de IED en dos períodos iguales, 1981-1993 y 1994-2006, observamos que mientras que en el primer período la participación relativa de ALC en los flujos de IED mundial prácticamente duplicaba la participación de China, durante el segundo período esta superioridad bajó a 1,4 veces. Asimismo, mientras que entre ambos períodos el flujo acumulado de IED se incrementó en 924,5% en el caso de China, el incremento fue de 695,9% en el caso de ALC.

CHINA Y AMÉRICA LATINA: ATRACCIÓN DE IED, 1979-2006 (EN MILES DE MILLONES DE US\$)



Fuente: Unctad.
Elaboración del autor.

En cuanto a la **orientación sectorial** de la inversión extranjera que llega a China, según cifras del *National Bureau of Statistics of China*, durante el 2006 la IED efectivamente utilizada en este país ascendió a US\$ 63.021 millones¹⁰⁵. Ese año, se registraron 41.473 proyectos de inversión, de los cuales 59,8% se concentraron en el sector manufacturero (24.790 proyectos), poco más del 11% de proyectos se orientaron hacia el sector comercio, 7% a servicios de gestión y arrendamientos, entre otros. En el sector minero operaban 208 proyectos, lo que representó una participación relativa de apenas 0,5% del total.

En términos de valores absolutos, el sector manufactura concentró 63,6% del total de la IED efectivamente utilizada (US\$ 44.077 millones), seguido de las inversiones en bienes raíces (13,1%), servicios de gestión y arrendamientos (6,7%), entre otros. En el sector minero, la participación del capital extranjero es aún marginal, con un monto de US\$ 461 millones durante el 2006, lo que representó una participación relativa de 0,7% del total. Esta baja participación relativa de las inversiones extranjeras en minería, se explica por las restricciones impuestas por el gobierno chino, ya comentadas líneas arriba.

¹⁰⁵ Esta información se extrajo de <<http://www.stats.gov.cn>>. En sus publicaciones más recientes, el gobierno chino ha ajustado hacia arriba la cifra de la IED que llegó a ese país durante el 2006: US\$ 65.821 millones. Asimismo, durante el 2007 la IED habría ascendido a US\$ 74.768 millones; ello implica un incremento de 13,6% con respecto al año precedente (véase al respecto <<http://www.fdi.gov.cn>>).

CHINA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR, 2006 (EN MILLONES DE US\$)

SECTOR	Número de proyectos	Part. %	Inversión efectivamente utilizada	Part. %
Total	41.473	100,0	63.021	100,0
Agricultura, silvicultura, crianza de animales, pesca	951	2,3	599	1,0
Minería	208	0,5	461	0,7
Manufactura	24.790	59,8	40.077	63,6
Produc. y oferta de electric., gas y agua	375	0,9	1.281	2,0
Construcción	352	0,8	688	1,1
Transporte y almacenamiento	665	1,6	1.985	3,1
Transmisión de información, serv. de cómputo y <i>software</i>	1.378	3,3	1.070	1,7
Comercio mayorista y minorista	4.664	11,2	1.789	2,8
servicios de hotelería y alimentación	1.060	2,6	828	1,3
Intermediación financiera	52	0,1	294	0,5
Bienes raíces	2.398	5,8	8.230	13,1
Servicios de gestión y arrendamiento	2.885	7,0	4.223	6,7
Investig. científica, serv. técnico y prospección geológica	1.035	2,5	504	0,8
Conserv. de agua, medio ambiente e infraestructura pública	132	0,3	195	0,3
Servicios a hogares y otros servicios	236	0,6	504	0,8
Educación	27	0,1	29	0,0
Salud, seguridad y bienestar social	20	0,0	15	0,0
Cultura, deporte y entretenimiento	241	0,6	241	0,4
Dirección pública y organizaciones sociales	4	0,0	7	0,0

Fuente: National Bureau of Statistics of China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

En lo referente al **origen de la IED** que llega a China, durante el período 1978-1980 los países con inversión en este país no pasaban de 16; hacia 1997, eran 181. Durante el período 1979-1995 la mayor parte de la IED provino de Hong Kong y Macao, que como ya fue mencionado son regiones administrativas especiales de China. Ambas explicaron cerca de 60% del total de la inversión extranjera en China para dicho período. Con una participación relativa bastante menor, les siguieron en orden de importancia Taiwán (8,7%), Estados Unidos (8,1%) y Japón (7,8%)¹⁰⁶.

Esta situación había cambiado significativamente hacia 1997: la participación de Hong Kong / Macao había perdido cerca de 17 puntos porcentuales, aunque seguían conservando el primer lugar con 41,9% del total; la participación relativa de los Estados Unidos y Taiwán también había bajado (6,6% y 6,4%, respectivamente), en tanto que Japón había mejorado ligeramente su participación relativa (8,4%), al igual que Corea del Sur (de 1,3% a 4,3%).

¹⁰⁶ Fuente: State Statistical Bureau. *China Statistical Yearbook*, 1988, tomado de Giner y Giner (2002).

Durante el 2006, las tendencias mostradas en los dos párrafos precedentes parecen haberse acentuado. La región de Asia sigue constituyendo la principal fuente de inversiones hacia China, con una participación relativa de 55,7% en el total de la inversión efectivamente utilizada. Sin embargo, la participación conjunta de Hong Kong / Macao había bajado a 33,1%, seguida en orden de importancia por Japón (7,3%), Corea del Sur (6,2%), Singapur (3,6%), Taiwán (3,4%), entre otros países.

La aún significativa importancia relativa de Hong Kong y Macao en las inversiones que llegan al territorio chino se explica, en parte, por el trato privilegiado que China ha otorgado a estas dos regiones administrativas especiales. En el plano comercial, desde enero del 2004 China empezó a eliminar progresivamente los aranceles a las importaciones procedentes de ambas regiones, y los eliminó completamente dos años después (01/01/2006). En el plano de las inversiones, desde enero del 2007 China les redujo aún más las limitaciones al acceso a los mercados en ciertos sectores de servicios, beneficio que se extendió a veintiocho sectores desde enero del 2008¹⁰⁷. A ello habría que agregar que Hong Kong está considerado como un paraíso fiscal; es decir, es utilizado por empresas de todo el mundo para evadir impuestos y redirigir inversiones. La inversión de Hong Kong explicó cerca de la tercera parte (US\$ 20.233 millones) de la IED que llegó a China durante el 2006, con un incremento de 12,7% con respecto al 2005. De otro lado, se ha llegado a determinar que, con excepción de Corea del Sur y Japón, la mayor parte de las inversiones en China que provienen de los países de Asia Oriental es controlada por empresarios chinos que viven en esos países.

Sorprendentemente, la segunda región que más invierte en China es América Latina, con US\$ 14.163 millones durante el 2006 y una participación relativa de 22,5%; dicho monto significó un incremento de 25,4% con respecto al año precedente. Sin embargo, esta participación está sobrevalorada debido a los paraísos fiscales que también existen en la región. En efecto, por estrategia corporativa y planificación fiscal internacional, diversas empresas multinacionales canalizan sus inversiones no necesariamente desde la misma sede de su casa matriz, sino a través de subsidiarias ubicadas en paraísos fiscales, como es el caso de Islas Vírgenes Británicas e Islas Caimán, entre otros territorios en América Latina. Islas Vírgenes se ubicó como el segundo principal inversionista en China durante el 2006, después de Hong Kong, con una participación relativa de 17,8% y una inversión (US\$ 11.248 millones) que se incrementó en 24,7% con respecto al 2005; cifras que no guardan coherencia con la importancia económica de este territorio en el escenario mundial.

Según investigaciones sobre el tema, entre 30% y 33% de la inversión extranjera directa mundial recalca en los paraísos fiscales, y se estima que estos lugares son el destino de un tercio de la inversión de las multinacionales. Asimismo, los paraísos fiscales acumularían entre 11 billones y 13 billones de euros en conjunto; en tanto que la mitad de los préstamos internacionales provienen

¹⁰⁷ Véase al respecto OMC (2008a).

de entidades bancarias instaladas en estos territorios y 50% de los depósitos internacionales se dirigen hacia entidades bancarias situadas en estas plazas financieras¹⁰⁸.

Así, aproximadamente 95% de la IED que se origina en América Latina con destino a China, tiene su origen en paraísos fiscales. Esta estrategia de inversión seguida por algunas multinacionales, explica en parte la menor participación relativa de algunos de los países que hasta hace unos años fueron los principales inversionistas en China, y que fueron reemplazados, sorprendentemente, por las Islas Vírgenes Británicas, un territorio de ultramar que depende del Reino Unido, con una población de 22.000 habitantes, y donde se han registrado más de 500.000 empresas extranjeras.

Descontando los paraísos fiscales, Estados Unidos ocupó el tercer lugar entre los principales países que invierten en China, después de Japón y Corea del Sur, con una participación relativa de 4,6% durante el 2006. Sin embargo, su inversión (US\$ 2.865 millones) se redujo en 6,4% con respecto al 2005.

Los principales inversionistas que llegan a China tienen bien definida la orientación geográfica de sus inversiones¹⁰⁹. Así, Hong Kong concentra cerca de 70% de sus inversiones en la provincia de Guangdong; Taiwán dirige 50% de sus inversiones hacia la provincia de Fujian; Singapur ha concentrado sus inversiones en la zona industrial de Suzhou, cercana a Shanghái; en tanto que las inversiones de Corea del Sur se orientan principalmente hacia Shandong, en la costa nororiental. Desde que China estableció relaciones diplomáticas con este último país, en agosto de 1992, sus inversiones se han incrementado, hasta ubicarse como el segundo inversionista extranjero en importancia durante el 2006.

Las inversiones extranjeras han beneficiado principalmente a las provincias costeras, las cuales se han vuelto particularmente atractivas debido a su mayor desarrollo relativo, pero también porque ellas albergan a las denominadas «zonas económicas especiales» (ZEE), que se caracterizan por una regulación especialmente diseñada para fomentar dichas inversiones. Ello ha contribuido a acentuar la disparidad existente entre las provincias costeras y las provincias centrales y occidentales. Un caso extremo lo constituye Shanghái, ciudad que de manera explícita ha sido beneficiada por el Estado desde la década de 1990, con el propósito de convertirla en la capital industrial y financiera del país¹¹⁰.

Desde 1995, el Estado ha venido dictando medidas para revertir este desequilibrio regional; sin embargo, los resultados aún dejan mucho que desear, debido a que las provincias no costeras no han alcanzado niveles atractivos para el inversionista extranjero en términos de infraestructura, servicios básicos, capital humano, aprovisionamiento de materias primas, entre otros aspectos.

¹⁰⁸ Cf. Chavagneux, Christian y Ronen Palan. «Les paradis fiscaux». En : *La Découverte*, 2007, citado en Basterra, Juan. «Los paraísos fiscales se sitúan en el epicentro de la crisis». <<http://www.gara.net>>.

¹⁰⁹ Véase al respecto Giner y Giner (2002).

¹¹⁰ *Ibid.*

CHINA: ORIGEN DE LA IED EFECTIVAMENTE UTILIZADA, POR PAÍS Y REGIÓN (EN MILLONES DE US\$)

País / región	2005	2006		
		Total	Part. %	Var. %
Total	60.325	63.021	100,00	4,47
Asia	35.719	35.085	55,67	-1,78
Hong Kong, China	17.949	20.233	32,11	12,73
Japón	6.530	4.598	7,30	-29,58
Corea del Sur	5.168	3.895	6,18	-24,64
Singapur	2.204	2.260	3,59	2,55
Taiwán, China	2.152	2.136	3,39	-0,74
Macao, China	600	603	0,96	0,41
África	1.071	1.217	1,93	13,68
Mauricio	908	1.033	1,64	13,76
Sudáfrica	106	95	0,15	-10,85
Europa	5.643	5.712	9,06	1,21
Alemania	1.530	1.979	3,14	29,32
Países Bajos	1.044	841	1,33	-19,41
Reino Unido	965	726	1,15	-24,74
América Latina	11.293	14.163	22,47	25,41
Islas Vírgenes	9.022	11.248	17,85	24,67
Islas Caimán	1.948	2.095	3,33	7,60
Barbados	97	535	0,85	451,98
Bahamas	75	84	0,13	12,41
Panamá	43	60	0,09	38,80
Brasil	25	56	0,09	125,92
Belice	23	23	0,04	2,67
México	7	12	0,02	73,80
San Cristóbal y Nieves	6	10	0,02	61,64
Argentina	11	7	0,01	-37,01
Chile	6	6	0,01	-11,95
San Vicente y las Granadinas	2	5	0,01	187,95
Bolivia	2	3	0,00	86,59
Cuba	0	3	0,00	833,33
Perú	3	1	0,00	-78,40
América del Norte	3.730	3.687	5,85	-1,15
Estados Unidos	3.061	2.865	4,55	-6,41
Canadá	454	424	0,67	-6,60
Islas oceánicas y pacíficas	1.999	2.260	3,59	13,07
Otros	869	897	1,42	3,15

Fuente: National Bureau of Statistics of China <<http://www.stats.gov.cn>>. Elaboración del autor.

La participación en el comercio exterior de las empresas con inversión extranjera, se ha vuelto particularmente significativa: en 1986, sus exportaciones representaban menos de 2% de las exportaciones totales de China; hacia el 2000, esta participación había subido a 48%¹¹¹. Este rol protagónico se ha dado particularmente en aquellos sectores vinculados a la tecnología: durante el 2005, las empresas con inversión extranjera fueron responsables de 88% de las exportaciones de alta tecnología¹¹². Asimismo, las importaciones de las empresas con inversión extranjera aumentaron de menos de 6% en 1986 a casi 52% en el 2000. El grueso de las restantes exportaciones e importaciones corresponde a las empresas de propiedad estatal, en tanto que la participación de las empresas privadas nacionales es insignificante¹¹³.

Sin embargo, la participación de las empresas extranjeras en la captación de mano de obra es aún marginal. Ello se debería a que estas tienden a utilizar técnicas con mayor intensidad de capital en comparación con las empresas nacionales de los mismos sectores. Las empresas extranjeras empleaban en 1996 menos de 0,8% de la fuerza de trabajo total¹¹⁴.

NUMERO DE PROYECTOS NUEVOS DE IED, SEGÚN DESTINO

Países	2002	2003	2004	2005	2006		Var. % 2006/2002
					Nº	Part. %	
ECONOMÍAS DESARROLLADAS	2.762	3.941	4.309	4.662	5.197	44,0	88,2
EEUU	420	593	597	561	723	6,1	72,1
Reino Unido	325	428	520	633	669	5,7	105,8
ECONOMÍAS EN DESARROLLO	2.362	4.491	4.845	4.473	5.218	44,2	120,9
África	170	330	278	459	442	3,7	160,0
Asia	1.624	3.355	3.759	3.454	4.213	35,7	159,4
India	246	453	696	590	981	8,3	298,8
China	584	1.307	1.550	1.235	1.378	11,7	136,0
América Latina y el Caribe	565	799	801	558	559	4,7	-1,1
Chile	38	61	56	37	38	0,3	0,0
Perú	26	30	31	29	22	0,2	-15,4
EUROPA SUDORIENTAL Y COMUNIDADES INDEPENDIENTES	579	1.011	991	1.307	1.398	11,8	141,5
TOTAL MUNDO	5.703	9.443	10.145	10.442	11.813	100,0	107,1

Fuente: Unctad (2007a).
Elaboración del autor.

Un buen indicador de la importancia que China ha ganado como receptor de inversión extranjera lo constituyen las estadísticas sobre el número de proyectos nuevos de IED que se han instalado en ese país. Según la Unctad (2007), el número de nuevos proyectos de IED que tuvieron a

¹¹¹ Cf. Unctad (2002).

¹¹² Según Brown (2008).

¹¹³ Cf. Unctad (2002).

¹¹⁴ *Ibid.*

China como destino aumentaron de 584 en el 2002 a 1.378 en el 2006; es decir, un incremento de 136,0%. Durante el 2006, China concentró 26,4% de los proyectos nuevos de IED que se orientaron hacia los PVD.

Para esos mismos años, en el Perú los proyectos nuevos disminuyeron de 26 a 22 (-15,4%), en Chile se mantuvieron en 38 proyectos, mientras que en América Latina y el Caribe bajaron de 565 a 559 proyectos (-1,1%).

1.3 La inversión extranjera en minería

En China, la actividad minera se encuentra entre los sectores restringidos a la inversión extranjera. Hasta 1994, la IED estaba prohibida en el sector, y hacia 1998 el inversionista extranjero no podía poseer más de 50% del patrimonio de una empresa, ni menos de 25%¹¹⁵.

La Ley de Recursos Mineros enmendada en agosto de 1996 y con vigencia desde enero de 1997, permitió la formación de *joint ventures* con empresas extranjeras pero bajo supervisión del Estado. Al mismo tiempo, sin embargo, intensificó la propiedad estatal en recursos mineros, dando mayor responsabilidad a los gobiernos locales en materia de exploración y explotación.

No obstante ello, las autoridades chinas consideran que este país aplica una política destinada a promover las inversiones extranjeras en la prospección y la explotación minera en su territorio; que se anima a las empresas mineras nacionales a emprender una cooperación con empresas mineras extranjeras, a sacar provecho de las mejores experiencias internacionales en este sector, a introducir técnicas avanzadas y a funcionar según los convenios internacionales. Ponen como ejemplo el hecho de que desde 1982 la industria petrolera de China se ha valido de capitales y técnicas provenientes del extranjero para la prospección y la explotación del petróleo y del gas natural¹¹⁶.

Con el objetivo de dar un mayor impulso a la prospección y explotación minera, en octubre del 2000 China promulgó «Algunas opiniones para favorecer más las inversiones extranjeras en la prospección y la explotación de recursos distintos al petróleo y gas». Así, se permitió que la prospección de riesgo en territorio chino fuese llevada a cabo por empresas con capitales exclusivamente extranjeros o en cooperación con inversionistas chinos. El descubrimiento de recursos mineros de un valor económicamente explotable en la zona de prospección, les otorga un derecho de explotación prioritaria.

Asimismo, con el objetivo de promover el desarrollo de las regiones occidentales, se otorgan beneficios tributarios a las inversiones extranjeras que realicen prospección y explotación de recursos mineros en estas regiones, como ya ha sido mencionado.

¹¹⁵ Véase al respecto Losovitz (1998).

¹¹⁶ Véase al respecto Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

Según los compromisos asumidos en su adhesión a la OMC, China ha suprimido reglamentos administrativos que estaban en desacuerdo con las reglas de dicha organización: actualmente, el tratamiento otorgado a los ciudadanos chinos es similar al que se otorga a los empresarios extranjeros en la prospección y explotación minera. De manera coherente con el principio de transparencia de la OMC, China ha modificado el método de gestión de información geológica, ha ampliado la esfera de información geológica de interés público y ha establecido un servicio de información de recursos mineros públicos con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a los empresarios extranjeros.

Sin embargo, China sigue prohibiendo la participación de inversionistas extranjeros en la explotación de recursos mineros «importantes y no renovables». Ha restringido también los proyectos que consumen mucha energía y los que son altamente contaminantes, según anuncios de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (CNDR). Las compañías extranjeras tienen restringido invertir en industrias «estratégicas y delicadas» relacionadas con la seguridad económica nacional; sin embargo, la CNDR no ha especificado cuáles son estas industrias ni las restricciones¹¹⁷.

Así, al margen de las declaraciones oficiales, lo cierto es que en la práctica la producción de minerales metálicos y su industrialización es controlada de manera casi absoluta por las principales empresas del Estado.

2. La IED que se origina en China

China se ha consolidado como un importante receptor de IED, pero también comienza a ganar importancia como fuente de la misma, lo cual constituye un indicador adicional de la fortaleza de la economía china, de su proyección internacional y de los amplios excedentes de capitales que viene acumulando gracias a su floreciente comercio exterior.

Si bien la inversión directa que se origina en China está aún bastante lejos de igualar los niveles registrados en los principales inversionistas del mundo, como los Estados Unidos, el Reino Unido o Japón, en ese orden, también es cierto que la IED china ha sido la más dinámica durante los últimos años. Durante la presente década (2000-2006), esta se incrementó en 189,5% en promedio anual, con respecto al promedio registrado durante la década de 1990. Para estos mismos períodos, la IED de los Estados Unidos se incrementó en 60,8%; la del Reino Unido, en 64,0%; y la de Japón, en 48,6%.

¹¹⁷ Véase al respecto <<http://www.spanish.people.com.cn>>.

SALIDAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-2006 (MILLONES DE US\$) PROMEDIOS ANUALES

País	1980-1989		1990-1999		2000-2006		Var. % (B) / (A)
	Valor	Part. %	Valor (A)	Part. %	Valor (B)	Part. %	
EE.UU.	17.549	18,8	86.949	20,8	139.806	16,3	60,8
Reino Unido	16.605	17,8	57.379	13,7	94.128	11,0	64,0
Japón	14.019	15,0	24.794	5,9	36.853	4,3	48,6
China	453	0,5	2.323	0,6	6.723	0,8	189,5
Mundo	93.369	100,0	417.965	100,0	859.393	100,0	105,6

Fuente: <<http://www.unctad.org>>.
Elaboración del autor.

No obstante, insistimos, la participación relativa de China como fuente de IED es aún completamente marginal: durante la década de 1980 su participación fue de 0,5%, y en la presente década subió a 0,8%. Al mismo tiempo, sin embargo, los capitales chinos recién comienzan a proyectarse, casi sin restricciones, hacia el resto del mundo y lo más probable es que esta tendencia ascendente se acentúe durante las próximas décadas, impulsada principalmente por el objetivo de asegurarse fuentes de aprovisionamiento de recursos naturales, particularmente mineros. En cambio, para estos mismos períodos, la participación relativa de los Estados Unidos bajó de 18,8% a 16,3%; el Reino Unido lo hizo de 17,8% a 11,0%; y Japón, de 15,0% a 4,3%.

Las inversiones chinas cobraron singular dinamismo durante el 2001, coincidentemente con el mayor crecimiento de su comercio y su admisión en la OMC, y retomaron una tendencia ascendente y sostenida desde el 2004. Sin embargo, la principal explicación de este despegue debe buscarse en la decisión de China de comenzar, a partir de la presente década, una estrategia «global» para promover su IED, mediante la disminución de los controles para la salida de capitales desde su territorio y la simplificación de requerimientos administrativos¹¹⁸. Lógicamente, esta política se ha sustentado en los ingentes capitales acumulados por China durante los últimos años.

En efecto, durante la década de 1990 las inversiones chinas en el mundo estuvieron muy controladas: toda inversión que superara un pequeño monto necesitaba la aprobación del gobierno central y tenía que orientarse al sector de recursos y energía. Esta rígida política evolucionó con los años, al punto que desde el 2004 se delegó en las autoridades locales en diversas provincias, regiones autónomas y municipios bajo jurisdicción directa del gobierno central, autonomía para examinar y aprobar las inversiones en el extranjero. Además, el Gobierno de China ha favorecido la salida de IED mediante la concesión de préstamos en condiciones preferenciales, desgravaciones fiscales y seguros de inversiones¹¹⁹. Asimismo, en julio del 2006 se eliminaron las restricciones a la compra de divisas para realizar inversiones en el extranjero¹²⁰. Ello explica

¹¹⁸ Según OCDE (2008).

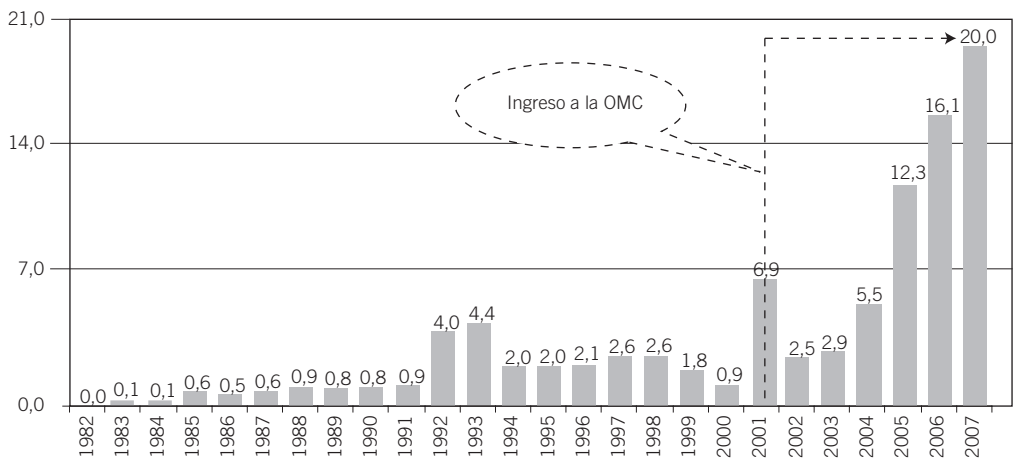
¹¹⁹ Cf. Unctad (2005).

¹²⁰ Véase al respecto OMC (2008a) y Brown (2008).

el marcado incremento del flujo de las inversiones chinas en el mundo entre el 2006 y el 2008, particularmente hacia América Latina.

Durante el 2006, el flujo de inversiones directas de China en el mundo ascendió a US\$ 16.130 millones, monto que representó un incremento de 31,6% con respecto al año precedente y elevó su *stock* de IED a US\$ 73.330 millones¹²¹, distribuidos en 163 países y regiones.

CHINA: SALIDAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1982-2007 (MILES DE MILLONES DE US\$)



Fuente: Unctad.
Elaboración del autor.

Según el Ministerio de Comercio de China (Mofcom, por sus siglas en inglés)¹²², el flujo de inversiones directas de este país en el mundo habría alcanzado los US\$ 20.000 millones durante el 2007, lo que representaría un incremento en cerca de ocho veces con respecto a los US\$ 2.518 millones registrados durante el 2002. El número de empresas en el mundo con fondos chinos sería de alrededor de 120.000, el doble con respecto a la cantidad del 2002. Es decir, en tres años la IED china ha experimentado un singular salto. Es más, según la OCDE (2008), las estadísticas oficiales de China subestimarían el flujo de sus inversiones, de tal manera que su *stock* de IED en el mundo sería en promedio mayor en 40%.

¹²¹ Según información publicada por el Ministerio de Comercio de China (Mofcom) en: <<http://spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/ultimasnitiicias/200702/20070204382327.html>>.

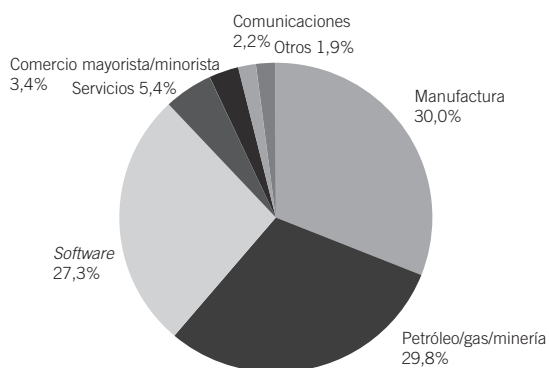
¹²² <<http://www.spanish.mofcom.gov.cn>>.

En una investigación publicada por el Mofcom a mediados del 2007¹²³, se señalaba que la IED de China tenía en ese entonces cuatro características principales:

1. La diversificación de las regiones en las que China venía invirtiendo. En el 2005, por primera vez, el flujo de inversiones chinas en América Latina había excedido a sus inversiones en Asia, tendencia que se había sostenido durante el 2006.
2. Una mejora en el fortalecimiento general de las multinacionales chinas.
3. La formación gradual de una estructura de inversiones versátil, extendida y de varios niveles.
4. Un incremento en el desarrollo de fusiones y adquisiciones en el resto del mundo, lo que se convirtió en uno de los medios más importantes de su inversión extranjera.

En lo referente a la **distribución sectorial** de la IED que se origina en China, durante el 2005 poco más de 87% del valor invertido se concentró en tres grandes sectores¹²⁴: manufactura, con una participación relativa de 30,0% del total invertido ese año; petróleo/gas/minería, con una participación de 29,8%, con inversiones de Sinopec, Petrochina, CNNOC; y el sector *software*, con una participación de 27,3%.

CHINA: DESTINO SECTORIAL DE SU IED, 2005 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: Asia Pacific Institute (2007).
Elaboración del autor.

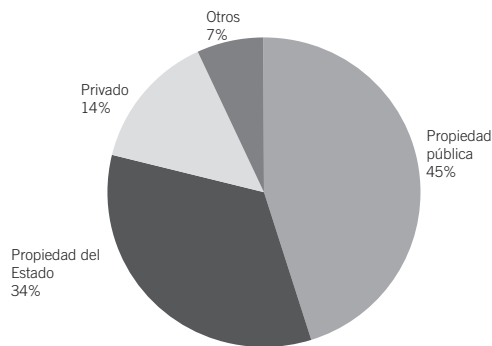
¹²³ Investigación citada en *People's Daily Online*. Fecha de consulta: 06/06/2007. <http://english.peopledaily.com.cn/200706/06/eng20070606_381475.html>.

¹²⁴ Fuente: Mofcom, tomado de Asia Pacific Institute (2007).

Según la OCDE (2008), en los últimos años esta distribución sectorial se ha modificado a favor del sector servicios, el cual ha pasado a representar el principal destino de la IED china, en tanto que el sector primario ha seguido conservando el segundo lugar, seguido del sector manufactura. Sin embargo, aceptando que las cifras oficiales que sustentan el resultado precedente están subvaluadas, es muy probable que en los últimos tres años el sector minero se haya ubicado como el de mayor importancia relativa en el destino de la IED de China, a juzgar –de un lado– por las inversiones que las transnacionales mineras de ese país han venido ejecutando; y de otro lado, por los elevados montos que por lo general se ven involucrados en los proyectos mineros.

La mayor parte de las empresas chinas que realizan inversiones directas en el mundo sigue siendo de propiedad del Estado o, en su defecto, de propiedad pública; es decir, propiedad de gobiernos provinciales o locales. Durante el 2004, del total del *stock* acumulado de la IED que se originó en China, 45% era efectuada por empresas de propiedad de gobiernos provinciales o locales y 34% por empresas de propiedad del Estado. Vale decir, 79% de la IED que se originaba en China era ejecutada por empresas de propiedad de los distintos niveles de gobierno de ese país. Solo 14% de la IED era efectuada por empresas de propiedad privada¹²⁵.

CHINA: IED ACUMULADA SEGÚN TIPO DE PROPIEDAD, 2004 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)



Fuente: Asia Pacific Institute (2007).
Elaboración del autor.

Hacia el 2008, este dominio de las empresas del Estado en la inversión directa de China se mantenía. Según la OCDE (2008), las diez principales multinacionales chinas con mayor *stock* de IED son de propiedad estatal, y más de la mitad de ellas están operando en el sector de recursos naturales.

¹²⁵ *Ibid.*

2.1 La transnacionalización de las empresas chinas

Si bien varias empresas chinas se han transnacionalizado, ninguna de ellas se encontraba entre las 100 más importantes del mundo durante el 2005, salvo el caso de las empresas Hutchison Whampoa Limited y Jardine Matheson Holdings Ltd, ambas de Hong Kong¹²⁶. Sin embargo, en el ámbito de los países en vías de desarrollo, las empresas chinas van ganando importancia: de las 100 transnacionales más importantes, 9 eran de China, 19 de Hong Kong y 12 de Taiwán. Por tanto, de las 100 transnacionales más importantes de los países en vías de desarrollo, 40% pertenecen a entidades administrativas de China, aunque solo 9% se encontraban bajo su control directo.

CHINA: PRINCIPALES EMPRESAS TRANSNACIONALES, 2005^{1/} (MILLONES DE US\$ Y NÚMERO DE EMPLEADOS)

Ord. ^{2/}	EMPRESAS	PAÍS DE ORIGEN	SECTOR	EN EL EXTRANJERO		
				ACTIVOS	VENTAS	EMPLEADOS
1	Hutchison Whampoa	Hong Kong	Diversa	61.607	24.721	165.590
7	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong	Diversa	15.770	8.420	57.895
8	CITIC Group	China	Diversa	14.891	2.109	15.915
10	Formosa Plastic Group	Taiwán	Química	12.807	9.708	61.626
11	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenaje	10.657	8.463	4.230
14	CLP Holdings	Hong Kong	Electricidad, gas y agua	6.039	1.299	1.758
17	China State Construction Engineering Corp.	China	Construcción	5.578	3.400	26.100
20	Hon Hai Precision Industries	Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	5.436	10.577	178.007
22	China National Petroleum Corporation	China	Petróleo: explotación, refinación y distribución	5.287	6.505	22.000
27	Sinochem Corp.	China	Petróleo: explotación, refinación y distribución	4.820	18.711	311
28	Benq Corp.	Taiwán	Computadoras y actividades relacionadas	4.711	3.577	16.495
29	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong	Diversa	4.622	615	16.636
30	Star Cruises	Hong Kong	Transporte	4.557	1.590	16.674
31	Quanta Computer Inc	Taiwán	Computadoras y actividades relacionadas	4.451	613	14.895
32	Orient Overseas International Ltd	Hong Kong	Transporte y almacenaje	4.435	1.673	5.206
34	China Resources Enterprises	Hong Kong	Petróleo: explotación, refinación y distribución	3.998	4.250	85.000
37	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong	Hoteles	3.887	654	14.245
39	Galaxy Entertainment Group Limited	Hong Kong	Esparcimiento	3.265	103	3.783
40	Guangdong Investment Limited	Hong Kong	Diversa	3.245	656	3.235
42	Lenovo Group	China	Computadoras y actividades relacionadas	3.147	8.456	5.300
43	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Lt	Taiwán	Computadoras y actividades relacionadas	2.745	4.643	6.624
44	Compal Electronics Inc	Taiwán	Maquinaria y equipo	2.732	161	15.318
45	China National Offshore Oil Corp.	China	Petróleo y gas natural	2.716	3.775	567
50	Acer Inc.	Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	2.254	5.060	5.532
52	TCL Corporation	China	Equipo eléctrico y electrónico	2.179	4.282	37.892
53	First Pacific Company Limited	Hong Kong	Equipo eléctrico y electrónico	2.147	1.986	46.668
56	Yue Yuen Industrial Holdings Limited	Hong Kong	Textiles y cueros	2.034	2.293	264.781
59	Beijing Enterprises Holdings Ltd.	Hong Kong	Diversa	1.938	1.455	30.248
61	Li & Fung Limited	Hong Kong	Comercio mayorista	1.898	6.931	5.064
64	Techtronic Industries Company Limited	Hong Kong	Maquinaria y equipo	1.643	2.884	13.786
65	TPV Technology Limited	Hong Kong	Comercio mayorista	1.622	4.311	10.944
66	Swire Pacific Limited	Hong Kong	Servicios de negocios	1.598	1.441	21.044
67	United Microelectronics Corporation	Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	1.543	2.742	1.186
69	Delta Electronics Inc.	Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	1.392	749	2.915
70	Esprit Holdings Limited I	Hong Kong	Textiles y cueros	1.378	2.727	6.981
71	Cofco International Ltd	China	Alimentos y bebidas	1.372	2.004	5.417
72	Chunghwa Picture Tubes	Taiwán	Computadoras y actividades relacionadas	1.324	843	4.043
73	Cheng Shin Rubber Industries Company	Taiwán	Neumáticos de goma	1.287	808	11.943
75	CMC Magnetics Corp.	Taiwán	Computadoras y actividades relacionadas	1.278	113	3.242
76	China Merchants Holdings International	Hong Kong	Diversa	1.276	334	2.720

^{1/} Relación extraída de las 100 primeras ETN de países en vías de desarrollo.

^{2/} Ubicación según activos en el extranjero.

Fuente: Unctad (2007a).

Elaboración del autor.

¹²⁶ Según Unctad (2007a).

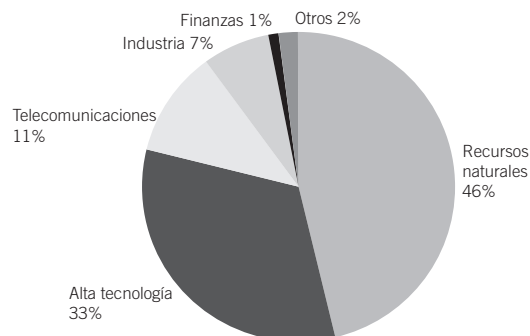
Las transnacionales chinas se han mostrado muy dinámicas en las fusiones y adquisiciones. Durante el 2005, el valor de estas sobrepasó incluso el monto de la inversión en subsidiarias o en *joint ventures* con socios locales¹²⁷.

Las fusiones y adquisiciones de las empresas chinas han seguido dos patrones: 1) explotación de recursos naturales y 2) ampliación de su producción y búsqueda de nuevos mercados. Según vimos en las partes precedentes del presente estudio, ello guarda perfecta coherencia con la estrategia trazada en los últimos planes quinquenales del gobierno chino en materia de aprovisionamiento internacional de materias primas y la proyección de sus empresas mineras en el escenario global.

Las fusiones y adquisiciones realizadas por las transnacionales chinas se han concentrado, principalmente, en sectores vinculados a los recursos naturales, particularmente el petróleo. En estos sectores se efectuó 46% de las fusiones y adquisiciones. Como ya ha sido subrayado a lo largo del presente estudio, China se ha convertido en el principal consumidor mundial de varios minerales, lo cual ha llevado a este país a trazar una estrategia de aprovisionamiento internacional de los mismos. Ello explica por qué sus principales fusiones y adquisiciones se han producido en el sector de recursos naturales.

En orden de importancia, siguen las fusiones y adquisiciones en los sectores de alta tecnología (33%), telecomunicaciones (11%), industria (7%) y financiero (1%)¹²⁸.

SECTORES QUE DOMINAN EN LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES DE LAS TRANSNACIONALES CHINAS, 2005



Fuente: Asia Pacific Institute (2007).
Elaboración del autor.

¹²⁷ *Ibid.*

¹²⁸ *Ibid.*

Como se observa en el siguiente cuadro, las transnacionales chinas han adquirido compañías en Canadá, Estados Unidos, Corea del Sur, Indonesia, Francia y Reino Unido.

Una de las adquisiciones que merece mención aparte, no solo por el monto y el sector de alta tecnología involucrados, sino también por tratarse de una empresa representativa del desarrollo tecnológico estadounidense, la constituye la compra de IBM. A fines del 2004, la firma china no estatal Lenovo adquirió la marca Think Pad y la división de computadoras personales de IBM, en una transacción que le costó poco más de US\$ 1.500 millones. Esta compra fue permitida por los Estados Unidos a condición de que Lenovo procese ordenadores que contengan material no clasificado para uno de sus clientes más grandes, el Departamento de Estado estadounidense. Al margen de ello, como bien señala Brown (2008), lograr una correspondencia entre las culturas empresariales de Lenovo e IBM será todo un desafío. Como veremos más adelante, esta diferencia de «culturas» es precisamente la razón principal que explica las relaciones conflictivas de las empresas chinas en el Perú.

PRINCIPALES ADQUISICIONES DE EMPRESAS CHINAS, ENERO 1999 - ENERO 2006

Fecha de anuncio	Estado del trato	Adquisición (%)	Valor de la oferta (EUR m)	Empresa adquirida		Comprador chino
				Nombre	Domicilio	
may-05	Abortado	100,0	15255	Unocal	EE.UU.	CNOOC
ago-05	Completado	100,0	3204	PetroKasakhstan	Canadá	PetroChina
ene-06	Pendiente	45,0	1894	Akpo oil field assets	Nigeria	CNOOC
dic-04	Completado	100,0	1303	IBM (Personal Computer Business)	EE.UU.	Lenovo
jun-01	Completado	100,0	1154	Hyundai Display Technology	Corea del Sur	BOE Technology
jun-05	Abortado	100,0	1050	Maytag	EE.UU.	Haier
ene-02	Completado	86,0	672	Repsol YPF (Indonesian assets)	Indonesia	CNOOC
oct-03	Pendiente	13,0	583	Gorgon Liquefied Natural Gas Field	Australia	CNOOC
nov-03	Completado	67,0	450	Thomson SA (television manuf. Unit)	Francia	TCL
jul-04	Completado	49,0	419	Ssangyong Motor	Corea del Sur	Nanjing Auto
jun-05	Pendiente	100,0	370	Petro China International	Indonesia	CNPC, PetroChina
jul-05	Completado	100,0	72	MG Rover	Reino Unido	Nanjing Auto

Fuente: Asia Pacific Foundation of Canada, tomado de Asia Pacific Foundation (2007).
Elaboración del autor.

De otro lado, el número total de proyectos nuevos de IED en el ámbito mundial ha registrado un sostenido crecimiento durante los últimos años, y los países desarrollados han sido la fuente del mayor número de proyectos, principalmente los Estados Unidos y el Reino Unido. Entre el 2002 y el 2006, los proyectos nuevos de IED generados por los países desarrollados se incrementaron en 99,7%. Durante el 2006, este bloque de países concentró 83,3% de los proyectos nuevos.

NÚMERO DE PROYECTOS NUEVOS DE IED, SEGÚN FUENTE

Países	2002	2003	2004	2005	2006		Var. % 2006/2002
					N°	Part. %	
Economías desarrolladas	4.929	7.846	8.652	8.906	9.841	83,3	99,7
EE.UU.	1.608	2.402	2.559	2.674	2.951	25,0	83,5
Reino Unido	437	716	770	844	1.020	8,6	133,4
Economías en desarrollo	699	1.424	1.302	1.335	1.745	14,8	149,6
África	45	66	48	71	75	0,6	66,7
Asia	579	1.227	1.096	1.183	1.547	13,1	167,2
India	90	176	202	217	291	2,5	223,3
China	36	108	101	138	132	1,1	266,7
América Latina y el Caribe	75	131	158	81	121	1,0	61,3
Chile	12	20	17	11	12	0,1	0,0
Perú	4	3	14	3	1	0,0	-75,0
Europa sudoriental y comunidades independientes	75	173	191	201	227	1,9	202,7
Total mundo	5.703	9.443	10.145	10.442	11.813	100,0	107,1

Fuente: Unctad (2007).
Elaboración del autor.

Aunque a una escala bastante menor en términos absolutos, los PVD también han mostrado un marcado dinamismo como fuente de proyectos nuevos de IED, los que se incrementaron en 149,6% entre el 2002 y el 2006. Durante el 2006, estos países concentraron 14,8% de los proyectos nuevos. Dentro de este bloque de países, Asia es el continente donde se ha generado el mayor número de proyectos nuevos de IED (88,7% durante el 2006), que han tenido como principales responsables a la India (16,7%) y China (7,6%). Entre el 2002 y el 2006, los proyectos nuevos de IED generados por China se incrementaron en 266,7%, de 36 a 132 proyectos.

2.2 El destino de la IED de China

En lo referente al destino de las inversiones chinas por regiones y países, 60% del *stock* de IED se concentró en el continente asiático durante el 2005, donde destacó Hong Kong como el principal destino. América Latina es el segundo destino más importante para las inversiones chinas, con una participación relativa de 16% en el *stock* de la IED china, de seguro atraída por los recursos naturales de la región. El Perú es el principal destino en esta región, y ocupa la ubicación 10 en el *ranking* de países con mayor inversión china, seguido de México (ubicación 12).

Norteamérica y África captaron, cada una, 7% del *stock* de la IED china; en el primer caso, destaca Estados Unidos como principal destino (segundo país de destino en importancia); y en el caso de África, Zambia, en la ubicación 15. En Europa se encuentra 6% del *stock* de la IED china, y su principal destino es Rusia, país que ocupa el tercer lugar en importancia, después de Hong Kong y los Estados Unidos. Por último, 4% del *stock* de IED se destina a Oceanía, especialmente a Australia.

CHINA: DESTINO DEL STOCK DE LA IED, 2005

Destino	Part. % por destino	País más importante	Ranking por país
Asia	60,0	Hong Kong	1
América Latina	16,0	Perú	10
Norteamérica	7,0	EE.UU.	2
África	7,0	Zambia	15
Europa	6,0	Rusia	3
Oceanía	4,0	Australia	5
Total	100,0		

Fuente: Mofcom, Asia Pacific Foundation of Canada, tomado de Asia Pacific Institute (2007).
Elaboración del autor.

Los resultados precedentes nos confirman que, durante los últimos años, las inversiones chinas se han dirigido con mayor dinamismo hacia los países en vías de desarrollo, en comparación con sus inversiones en las economías industrializadas.

África ha sido particularmente privilegiada por las inversiones chinas. En efecto, si bien la participación relativa de China en el *stock* de IED de esta región sigue siendo marginal (menos del 1% del *stock* total de IED¹²⁹), esta relación seguirá acentuándose en los próximos años debido a la necesidad de materias primas por parte de China: durante el período 2003-2006 las inversiones chinas en África se incrementaron siete veces. En este continente, China se ha convertido en un principal donante de ayuda (construcción de escuelas, hospitales, centros agrícolas, etcétera)¹³⁰ y proveedor de cooperación técnica en agricultura, además de haber condonado la deuda externa de algunos países¹³¹. Aunque, también es cierto, los principales beneficiarios han sido los países productores de petróleo.

En efecto, si bien la IED de China tiene presencia en 48 países africanos y se ha orientado principalmente hacia proyectos de infraestructura y energía, el grueso de las inversiones se ha concentrado en aquellos países ricos en recursos naturales, como Argelia, Nigeria, Sudáfrica, Sudán y Zambia. Esta inversión es realizada, principalmente, por empresas chinas medianas y pequeñas. Cerca de la tercera parte de las importaciones de petróleo de China proviene de países africanos¹³², principalmente de Angola.

La proyección económica y diplomática de China hacia África se ha concretado en el 2000 en la creación del Foro de Cooperación China-África, que reúne a la mayor parte de los países afri-

¹²⁹ Según OCDE (2008).

¹³⁰ China concentra en África 45% de su ayuda al desarrollo.

¹³¹ Por ejemplo, China condonó US\$ 15 millones de la deuda de Liberia y US\$ 7,9 millones en el caso de Zambia. Según Ríos (2008).

¹³² Según Atradius (2008).

canos, con excepción de los pocos países que aún reconocen a Taiwán¹³³. La cumbre se reúne cada tres años, y la última se celebró en noviembre del 2006 en Beijing. Asimismo, en julio del 2007 China creó un fondo sino-africano de US\$ 1.000 millones para incentivar las inversiones de empresas chinas en África. El 75% de los contratos serán ejecutados por compañías chinas, y el resto por entidades africanas¹³⁴; es decir, una práctica ya bastante conocida y de larga data en la ayuda económica tradicional que algunos países occidentales otorgan a los PVD.

El vínculo de China con esta región ha sido muy «pragmático», amparado en el principio de la no injerencia en sus asuntos internos y en la neutralidad. Así, por ejemplo, ha estrechado vínculos económicos con países como Sudán, que le asegura una importante provisión de petróleo, al margen de si al régimen que gobierna este país se le atribuye la responsabilidad por la muerte de 200.000 personas desde febrero del 2003 y dos millones de desplazados¹³⁵.

Asimismo, ha construido fábricas de armas en Sudán, Zimbabue o Malí, y vende material militar a numerosos países de esta región, sin importar si estos se encuentran o no en conflicto. Ello, sin embargo, no ha impedido que China participe en varias misiones de paz en territorio africano desde el 2003. Además, el intercambio cultural ha sido una variable que China también se ha preocupado de desarrollar con África, respetando y reforzando la identidad cultural de estos países.

2.3 La inversión china en América Latina

Las fuentes que hemos podido consultar sobre estadísticas de la IED de China en América Latina han sido indirectas y contradictorias, lo cual se explica por la difusión aún poco transparente de esta variable por parte de las autoridades chinas, al menos en lo que a su desagregación por países y regiones se refiere. Otro aspecto que contribuye a que las estadísticas oficiales chinas sobre inversiones directas no sean necesariamente comparables con las del país receptor de la inversión, tiene que ver con el hecho que este último no registra toda la IED que recibe, como ocurre con el Perú, y/o sus estadísticas no incluyen regularmente las inversiones que realizan las empresas chinas a través de sus subsidiarias en terceros países.

Con estas atingencias, observamos que –dentro de los aún reducidos flujos internacionales de IED que se originan en China– América Latina ha ido ganando singular participación relativa durante los últimos años. Así, durante el período 2003-2004 la participación relativa promedio de la región en los flujos totales de la IED china fue de 34,2%, para después subir a 52,6% durante el período 2005-2006. Como ya fue mencionado, el 2005 fue el primer año en el que las inversiones directas de China se orientaron principalmente hacia América Latina, desplazando a un segundo lugar a la región de Asia.

¹³³ Es el caso de Suazilandia, Santo Tomé y Príncipe, Burkina Faso y Gambia.

¹³⁴ Véase al respecto Ríos (2008).

¹³⁵ *Ibid.*

En valores absolutos, los flujos pasaron de US\$ 1.038 millones en el 2003 a US\$ 8.469 millones durante el 2006; es decir, se multiplicaron en poco más de ocho veces. Este resultado nos muestra un hecho interesante: los países en vías de desarrollo suelen invertir principalmente en su propia región; es lo que ocurre por ejemplo con Brasil, Chile y Colombia, que orientan la mayor parte de sus inversiones hacia sus vecinos de América Latina¹³⁶; sin embargo, China está saliendo de este patrón y comienza a dirigir la mayor parte de sus flujos de inversión hacia América Latina, y también hacia África, motivado por la necesidad de asegurarse fuentes de recursos naturales y también mercados para sus productos.

CHINA: FLUJOS DE IED HACIA AMÉRICA LATINA, 2004-2006^{1/} (EN MILLONES DE US\$)

Ord	Países o dominios	2003	2004	2005	2006		
					Valor	Part. %	Acum. %
	TOTAL (A)	1.038,05	1.762,72	6.466,16	8.468,74	100,0	
1	Islas Caimán	806,61	1.286,13	5.162,75	7.832,72	92,5	92,5
2	Islas Vírgenes (RU)	209,68	385,52	1.226,08	538,11	6,4	98,8
3	Cuba	1,43		1,58	30,37	0,4	99,2
4	Venezuela	6,22	4,66	7,40	18,36	0,2	99,4
5	Bolivia			0,08	18,00	0,2	99,6
6	Brasil	6,67	6,43	15,09	10,09	0,1	99,8
7	Chile	0,02	0,06	1,80	6,58	0,1	99,8
8	Argentina	1,00	1,12	0,35	6,22	0,1	99,9
9	Perú	0,12	0,22	0,55	5,40	0,1	100,0
10	San Vicente y las Granadinas	5,60		2,82	2,91	0,0	100,0
11	Bahamas	-1,03	43,56	22,95	2,72	0,0	100,0
12	Ecuador	0,27	0,30	9,07	2,46	0,0	100,1
13	Barbados				1,85	0,0	100,1
14	Colombia		4,53	0,96	-3,36	0,0	100,0
15	México	0,03	27,10	3,55	-3,69	0,0	100,0
16	Honduras	0,13	1,38			0,0	100,0
17	Panamá	0,01	0,10	8,36		0,0	100,0
18	Surinam	0,65	1,13	2,77		0,0	100,0
19	Uruguay	0,55				0,0	100,0
	FLUJO MUNDIAL (B)^{2/}	2.854,65	5.497,99	12.261,17	16.130,00		
	(A) / (B)	36,4	32,1	52,7	52,5		

^{1/} IED no financiera.

^{2/} Según <<http://www.unctad.org>>.

Fuente: Mofcom (tomado de Oviedo 2007).

Elaboración del autor.

No obstante, la mayor parte de su inversión directa en América Latina se ha dirigido hacia paraísos fiscales, desde donde luego es reorientada hacia otras economías. Así, durante el 2006 cerca de 99% de los flujos de inversión china que llegaron a la región se concentró en Islas Vírgenes

¹³⁶ Cf. Unctad (2005).

Británicas (6,4%) y sobre todo en Islas Caimán (92,5%). Ello determinó que los demás países de la región captaran flujos bastante modestos: Cuba (US\$ 30,4 millones), Venezuela (US\$ 18,4 millones), Bolivia (US\$ 18 millones), Brasil (US\$ 10 millones), entre otros.

Asimismo, la participación relativa de América Latina en el *stock* total de la IED de China también resulta auspiciosa: 18,2% en el 2004 y 31,6% en el 2006; sin embargo, también en este caso, casi la totalidad del *stock* de la IED china en América Latina (97%) se concentra en los dos paraísos fiscales arriba mencionados.

Excluyendo a los paraísos fiscales, los países que registran el mayor *stock* de la IED china al 2006 son: Perú (US\$ 131 millones), Brasil (US\$ 104,2 millones), Venezuela (US\$ 51,8 millones); Cuba (US\$ 46 millones), entre otros países. Debe subrayarse también que del *stock* de IED que China había acumulado en la región hasta el 2006 (US\$ 23.203 millones), poco más de 64% se efectivizó durante el 2005 y el 2006. Es decir, la proyección internacional de las inversiones chinas en el escenario mundial es relativamente reciente.

CHINA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA, 2004-2006^{1/} (EN MILLONES DE US\$)

Ord.	País	2004	2005	2006		
				Valor	Part. %	Acum. %
	TOTAL (A)	8.268,0	14.734,2	23.202,9	100,0	
1	Islas Caimán	6.659,0	11.821,8	19.654,5	84,7	84,7
2	Islas Vírgenes (RU)	1.089,0	2.315,1	2.853,2	12,3	97,0
3	Perú	125,0	125,6	131,0	0,6	97,6
4	Bahamas	80,0	103,0	105,7	0,5	98,0
5	Brasil	79,0	94,1	104,2	0,4	98,5
6	Venezuela	26,0	33,4	51,8	0,2	98,7
7	Cuba	14,0	15,6	46,0	0,2	98,9
8	Argentina	19,0	19,4	25,6	0,1	99,0
9	Ecuador	2,0	11,1	13,5	0,1	99,1
10	Guyana	12,0	12,0	12,0	0,1	99,1
11	Chile	1,0	2,8	9,4	0,0	99,2
12	Honduras	5,0	5,0	5,0	0,0	99,2
13	Colombia	6,0	7,0	3,6	0,0	99,2
14	Barbados	1,0	1,0	2,9	0,0	99,2
	Resto	150,0	167,6	184,8	0,8	100,0
	Stock en el mundo (B)^{2/}	45.525	57.786	73.916		
	(A) / (B)	18,2	25,5	31,4		

^{1/} IED no financiera.

^{2/} Cálculo del autor a partir de los flujos de IED registrados en <<http://www.unctad.org>>.

Fuente: para el 2004, Conapri (2006). Para el período 2005-2006, estimaciones del autor a partir de Mofcom (tomado de Oviedo 2007).
Elaboración del autor.

Al comparar los flujos de inversión china en América Latina con el total de la inversión directa que llega a la región anualmente, observamos que su participación relativa subió de 2,3% en el 2003

a 10,1% durante el 2006¹³⁷. Resultados a primera vista muy interesantes, si no fuese porque la mayor parte la inversión china se orientó hacia paraísos fiscales, como ya fue mencionado.

Las inversiones directas de China en la región se han dirigido, principalmente, hacia el sector de recursos naturales, en particular metales e hidrocarburos. Sin embargo, tampoco han descuidado otras actividades, como manufacturas y servicios (telecomunicaciones), entre otras. Para tal efecto, han contando con el apoyo financiero y comercial de la estatal China International Trade and Investment (CITIC), que ha desarrollado negocios en Brasil, Argentina, Chile y Uruguay¹³⁸.

Brasil es el principal socio comercial de China en la región. Las características comunes de ambas economías, en términos de población, extensión geográfica, influencia regional y perspectivas de desarrollo, han llevado al grupo de inversión Goldman Sachs a clasificarlas, conjuntamente con Rusia e India, como el grupo BRIC, e incluso estima que estos países pueden llegar a convertirse en las cuatro economías dominantes hacia el 2050.

Tan temprano como en 1984, se constituyó en el Brasil la primera *joint venture* chino-brasileña, con inversiones en la fábrica de procesamiento de madera Huaxi. Las inversiones chinas se han intensificado desde entonces, orientándose hacia la exploración de recursos mineros, pero también hacia la industria textil (Shandong Jieyu), energía (Shandong Electric Power Group), telecomunicaciones (Huawei Technologies) y el ensamblado de bicicletas (Yong Jiu de Shanghái y Jin Shi de Changzhou) y tractores (Shandong Electric Power Group y Shandong Machinery & Equip). En el plano comercial, la estatal China Ocean Shipping Company (Cosco) intensificó el comercio bilateral.

En el caso de México, además de los problemas que le ha generado su comercio bilateral con China, también se ha visto perjudicado en el plano de la IED, pues muchas de las empresas extranjeras que antes invertían en sus zonas francas, ahora se han reubicado en territorio chino. Al margen de ello, las inversiones chinas en México también se han mostrado bastante dinámicas. Entre 1999 y el 2004, 62,3% de la inversión china se orientó hacia la industria manufacturera; 22,8%, hacia el comercio; 14,5%, hacia los servicios; y 0,4%, hacia el sector de la construcción¹³⁹.

En Chile, las inversiones chinas se han orientado principalmente hacia la minería del cobre, metal que explica la mayor parte de las exportaciones chilenas hacia el mercado chino. También se registran inversiones en el sector de silvicultura, a través de *tradings* como Citicfor Chile S.A.

¹³⁷ Según la Unctad, la IED total que llegó a América Latina fue de US\$ 44.692 millones en el 2003 y US\$ 83.753 millones en el 2006.

¹³⁸ Véase al respecto Oliva (2005). La información por países que se consigna más adelante, en este mismo acápite, ha sido extraída –principalmente– de esta misma fuente.

¹³⁹ Cf. <http://www.mexicochina.com/pdf/Ficha_Tecnica_China.pdf>.

En Argentina, el vínculo económico se ha concentrado mayoritariamente en la soja que este país vende en el mercado chino. Estas ventas explican la mayor parte de las exportaciones argentinas hacia China, país cuya demanda de aceite de soja se duplicó entre el 2001 y el 2005, y que compra en el mercado argentino poco más de 60% de sus importaciones de este producto agrícola¹⁴⁰. Las inversiones chinas en Argentina se han orientado hacia diversas actividades, como piscicultura, agricultura, explotación de recursos naturales, industria química, electrónica, telecomunicaciones, entre otras.

En Venezuela, las inversiones chinas se han concentrado principalmente en la actividad petrolera, con una inversión de US\$ 358 millones por parte de China National Petroleum Corp. en junio de 1997, en las provincias de Zulia y Anzoátegui. En tanto que en Cuba, la primera *joint venture* se estableció en 1997, entre el Grupo de la Electrónica de Cuba y el Grupo Haier de China, para el ensamblaje de computadoras, electrodomésticos y de comunicaciones¹⁴¹. Como veremos más adelante, las inversiones chinas para la extracción de níquel se han mostrado muy dinámicas durante los últimos años.

La distribución regional y por países presentada en los dos acápites precedentes, se corrobora cuando observamos la intensidad de la IED de China con los países receptores de inversión. Al menos hasta el 2005, la IED que se origina en China se orientó, mayoritariamente, hacia algunos de sus vecinos del Asia-Pacífico con los cuales mantiene una fuerte relación de inversión, como Mongolia, Camboya, Laos, Sri Lanka, Myanmar, Indonesia, Vietnam, además de Hong Kong que es una de sus dos regiones administrativas especiales. Según la Unctad (2007a), para 1995 y el 2005 estos países registran los más altos ratios de intensidad con la IED proveniente de China¹⁴².

¹⁴⁰ Cf. Ellis (2006).

¹⁴¹ *Ibid.*

¹⁴² El *ranking* toma en cuenta los ratios de intensidad para el 2005. Las economías con un ratio de intensidad mayor a 1 son clasificadas como con «una relación fuerte», y aquellos con un ratio menor a 1, como con «una relación débil». La proporción de intensidad FDI es calculada así: Ratio de intensidad de la IED = $IED_{ij} / \text{Exp } IED_{ij}$, donde IED_{ij} es la cantidad real de *stock* de IED del país *i* al país *j*, y $\text{Exp } IED_{ij}$ es la cantidad esperada de *stock* de IED del país *i* al país *j*.

CHINA: INTENSIDAD DE SU IED CON ECONOMÍAS RECEPTORAS DE INVERSIÓN, 1995 Y 2005

Países receptores de IED		Ratios de intensidad de IED	
		1995	2005
RELACIÓN FUERTE	Hong Kong, China	62,5	55,3
	Mongolia	18,8	39,6
	Camboya	2,1	27,3
	Laos	1,1	12,5
	Sri Lanka	1,8	9,6
	Myanmar	0,3	7,2
	Indonesia	0,5	5,9
	Kazajistán	0,7	4,3
	Perú	3,6	1,7
	Vietnam	0,6	1,1
RELACIÓN DÉBIL	Tanzania	5,3	0,9
	Bangladesh	0,3	0,6
	Malasia	1	0,6
	Pakistán	0,4	0,3
	Chile	0,8	0,3
	Tailandia	0,3	0,2
	Japón	0	0,2
	Singapur	0,6	0,1
	Canadá	0,2	0,1
	Alemania	0,1	0,1

Fuente: Unctad (2007a).

Según el cuadro precedente, el Perú es el único país de América Latina con el cual China registra una fuerte relación de inversión, al menos hasta el 2005.

2.4 Pasos recientes de las transnacionales chinas

Durante el período 2007-2008, empresas transnacionales procedentes de China han estado invirtiendo en todo el mundo, en particular en América Latina, privilegiando las inversiones en el sector minero (minería metálica e hidrocarburos). Los montos comprometidos o efectivamente invertidos superan largamente las cifras conocidas hasta el 2006, a juzgar por algunos de los casos más publicitados.

En el marco de la estrategia de aprovisionamiento internacional de recursos mineros trazada por el gobierno chino, a inicios del 2008 Fortescue Metals Group (FMG), la tercera mayor empresa de mineral de hierro de Australia y el cuarto mayor fabricante de mineral de hierro del mundo, alcanzó un acuerdo con la principal productora de carbón de China, Shenhua, y el fondo estatal de inversiones China Investment Corporation (CIC), para adquirir 15,85% de las acciones de FMG. El plan de compra está valorado en US\$ 2.000 millones. En esta operación, Harbinger Capital, el segundo mayor accionista de FMG, vendería sus acciones a Shenhua y CIC. El prin-

cipal accionista de la compañía es el fundador de FMG, John Andrew Forrest, quien controla 35,97% de las acciones.

Pocos días antes de la oferta de Shenhua y CIC, en febrero del 2008, la Aluminum Corp. of China (Chinalco) y la estadounidense Alcoa adquirieron 12% de las acciones de la rama anglo-australiana Rio Tinto, que cotiza en Londres, en la mayor adquisición de acciones en el sector minero del mundo por su valor (US\$ 14.050 millones). Rio Tinto es la tercera minera más grande del mundo. Según la fuente consultada¹⁴³, se trata de la más grande inversión efectuada por una empresa china en el extranjero, pues en esta operación el aporte de Chinalco asciende a US\$ 12.800 millones.

Con esta operación, Chinalco y Alcoa pasan a controlar 9% de las acciones de Rio Tinto, empresa que estaba en la mira de Beijing, toda vez que esta, junto con BHP Billiton, proveen 40% de las importaciones chinas de hierro. El objetivo de Chinalco ha sido bloquear las pretensiones de esta última de comprar Rio Tinto, para evitar así el monopolio del mercado y el incremento en la cotización de los *commodities* metálicos, lo cual hubiese afectado los planes de desarrollo de China. Las australianas Rio Tinto y BHP Billiton, junto con la brasileña Cía. Vale do Rio Doce, controlan tres cuartos del comercio mundial de mineral de hierro. En esta operación, Chinalco tuvo el respaldo financiero del China Development Bank (CDB), el mayor banco estatal de desarrollo de China.

CDB fue fundado en marzo de 1994 y funciona bajo la jurisdicción directa del Consejo de Estado chino. Su principal función ha consistido en financiar la estrategia de cambio estructural y el desarrollo económico y social de China. En los últimos años, ha priorizado el financiamiento de largo plazo en proyectos de construcción de infraestructura y de industria básica en ese país, como el Three Gorges Dam y el nuevo Shanghai Pudong International Airport. Durante los últimos años, se ha convertido en uno de los medios a través de los cuales el gobierno chino ha estado colocando en el mundo sus excedentes de liquidez. En este contexto, el CDB ha establecido varios fondos, entre ellos el China-Africa Development Fund¹⁴⁴.

En febrero del 2008, CDB confirmó que había firmado un memorando de entendimiento con la británica Anglo American para explorar conjuntamente proyectos mineros en China, África y otras partes del mundo. Anglo American es una empresa líder en la producción mundial de platino y diamantes, con intereses significativos en la producción de carbón y metales de base y ferrosos; asimismo, posee acciones en AngloGold Ashanti¹⁴⁵.

¹⁴³ Kuediasala, Faustin. *Chinalco face à BHP Billiton: rude bataille pour le contrôle de Rio Tinto*. <http://www.lepotentiel.com/afficher_article.php?id_edition=&id_article=59219>.

¹⁴⁴ Cf. <<http://www.cdb.com.cn>>.

¹⁴⁵ Cf. <http://www.forbes.com/2008/02/04/anglo-american-china-markets-equity-cx_vk_0204markets04.html>.

También a inicios del 2008, según el periódico *China Daily*, la empresa estatal Minmetals (China Minmetals Corporation) anunció la creación en la India de una empresa mixta entre Xinxing Pipes Group y tres empresas indias con una capacidad de producción anual de 2,5 millones de toneladas de acero y 6 millones de toneladas de mineral de hierro. La primera fase del proyecto necesitará una inversión de US\$ 72 millones. La propiedad de la empresa se distribuirá entre un 55% para el socio chino y 45% para los socios indios. Según la fuente consultada¹⁴⁶, el gigante minero chino busca beneficiarse del aumento de la demanda de productos de acero en la India, uno de los mercados de crecimiento más rápido en el mundo. Asimismo, la empresa china Sinosteel Corp, productora de mineral de hierro, anunció, durante el segundo mes del 2008, la construcción de una planta siderúrgica en la India.

En América Latina, según vimos líneas arriba, Brasil es el principal socio comercial de China y el país con que el que China registra el mayor déficit comercial. Esta relación bilateral se ha acentuado desde 1993, cuando China le dio la categoría de «alianza estratégica». En este contexto, en septiembre del 2002 se estableció un programa conjunto entre la empresa brasileña de aeronáutica Embraer y la empresa china de aviación Chinese Air Company. Asimismo, se ha constituido la empresa chino-brasileña International Satellite Communication (Inscm), en el sector de alta tecnología, como resultado de la alianza entre la brasileña Avibras y la empresa china Great Wall Industrial Corporation. Además, se ha firmado un acuerdo de cooperación nuclear, según el cual Brasil exportará uranio a China y este país facilitaría el financiamiento necesario para el Programa Nuclear de Brasil¹⁴⁷.

En el sector minero, en noviembre del 2001 se constituyó una *joint venture* entre la Baogang Metallurgic y la minera brasileña Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), una de las más importantes productoras de mineral de hierro en el mundo. Asimismo, en junio del 2004, CVRD estableció una alianza estratégica con la Shanghai Baosteel Group Corporation, la principal siderúrgica de China, para construir dos plantas siderúrgicas en Brasil, con una capacidad productiva de 4 millones de toneladas de acero al año, y una inversión de US\$ 2.000 millones en el Estado de Maranhao, en una de las mayores inversiones de una empresa china fuera de su país¹⁴⁸.

CVRD ha firmado varios contratos de largo plazo con la estatal china Shougang Corporation para la venta de mineral de hierro: durante el período 2004-2008, CVRD se comprometió a vender 4.400 millones de toneladas de mineral de hierro; en otro contrato, que cubre el período 2004-2012, las ventas deberán ascender a 11.300 millones de toneladas de mineral de hierro¹⁴⁹. Asimismo, en enero del 2007 ambas compañías tuvieron conversaciones preliminares para conformar una *joint venture* mediante la cual CVRD continuaría vendiendo mineral de hierro para la nueva planta que Shougang viene construyendo en la provincia china de Hebei. El acuerdo contemplaría incluso la construcción conjunta de una fábrica en dicho lugar.

¹⁴⁶ Véase al respecto <<http://www.portalautomotriz.com>>.

¹⁴⁷ Según Fernández y Hogenboom (2006).

¹⁴⁸ Cf. <<http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/532.asp>>.

¹⁴⁹ Cf. <http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5563/is_200409/ai_n22834854>.

Además, Baosteel tiene previsto comenzar la construcción de la línea ferroviaria Oeste-Este, que conectará la ciudad de Barreiras, en el noroeste de Bahía, al litoral sudeste del estado, entre las ciudades de Islotes e Itacaré, infraestructura que facilitará el traslado de minerales hacia el mercado chino. De otro lado, Chinalco, conjuntamente con CVRD, están desarrollando un depósito de bauxita en el Estado de Pará, cuyas operaciones comenzarán en el 2009¹⁵⁰.

En el 2005, Minmetals y China Metallurgical Group Corporation ganaron tres proyectos en la licitación internacional para la expansión de un proyecto de fabricación de hierro de 1,5 millones de toneladas en la productora de acero Gerdau Acominas de Brasil. El proyecto tiene un valor de contrato total de alrededor de 2.000 millones de renminbi (RMB) o yuanes. En octubre del 2007, comenzó a funcionar el horno de 1.750 metros cúbicos construido por las dos empresas chinas, lo cual significó la terminación de esa etapa del proyecto. En una siguiente etapa, se buscará alcanzar el volumen de producción requerido por el contrato. Hasta ahora, Minmetals ha firmado siete proyectos con Brasil, con un valor de contrato total de US\$ 440 millones¹⁵¹.

En hidrocarburos, en mayo del 2004 la estatal China Petro-Chemical Corp. (Sinopec) y Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras) firmaron un contrato de cooperación para la venta, exploración, producción, refinería, ingeniería, etcétera, de petróleo. Según el contrato, Sinopec proveerá los fondos (estimados en US\$ 10 millones) y Petrobras contribuirá con la tecnología. El trabajo de exploración comenzaría en el Mar del Sur de China y se estimaba que los trabajos en el mar de Brasil se iniciarían en enero del 2005. En el mediano y largo plazo, esta asociación tiene pensando explorar conjuntamente otras zonas petroleras del mundo¹⁵².

Asimismo, en abril del 2006 Petrobras otorgó un contrato a Sinopec por US\$ 239 millones, para que construya un gasoducto de 300 kilómetros entre el sudeste y noreste de Brasil, en el marco del Proyecto Gasene. El gasoducto tendrá una capacidad diaria de 20 millones de metros cúbicos de gas, y conectará los campos petrolíferos en el Estado de Río de Janeiro con la ciudad de Vitoria, Estado de Espírito Santo, más al norte¹⁵³.

En julio del 2005, Brasil firmó el primer contrato para la venta de petróleo a China. Petrobras venderá 12 millones de barriles de petróleo crudo pesado a Sinochem International Oil Company (SIOC), por un valor de US\$ 600 millones¹⁵⁴.

De otro lado, en la visita que el presidente chino Hu Jintao hizo a Brasil en noviembre del 2004, oportunidad en la que visitó también Chile, Cuba y Argentina, comprometió inversiones por US\$ 7.000 millones en ese país en un período de diez años, para la mejora de puertos y ferro-

¹⁵⁰ Ibid.

¹⁵¹ Cf. Bugang, Peng. *Cooperation is the Best Option For the Chinese and International Mining Industry*. Speech at the Seminar on China and Latin America: Cooperation Across the Pacific Ocean; China Minmetals Corporation, March 25, 2008.

¹⁵² Cf. <http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2004-08/18/content_366602.htm>.

¹⁵³ Cf. <<http://www.voanews.com/spanish/archive/2006-04/2006-04-18-voa16.cfm>>.

¹⁵⁴ Cf. <http://findarticles.com/p/articles/mi_hb048/is_/ai_n18813258>.

carriles de carga. El objetivo es asegurar el traslado hacia China de productos brasileños como soja, mineral de hierro y acero¹⁵⁵.

En México, en enero del 2008 la empresa Jinchuan Group Ltd, la principal productora de níquel de China, compró a la *junior* canadiense Tyler Resources Inc. el mayor yacimiento de cobre y zinc de ese país, en Bahuerachi, municipio de Urique, por US\$ 214 millones¹⁵⁶. Se estima una producción de 5.000 toneladas diarias de cobre y zinc. Esta forma de invertir en la actividad minera de la región, mediante la compra de empresas «*junior*» canadienses, también la vamos a encontrar en el Perú.

En julio del 2008, durante su visita oficial a China, el presidente de México, Felipe Calderón, invitó a los inversionistas chinos a sacar provecho de la cercanía de México con los Estados Unidos, mediante la inversión en áreas como el sector automotriz, infraestructura y minería, entre otras. En Shanghái, Calderón se entrevistó con el director general de la compañía de informática Lenovo, Yuanqing Yang, la cual abrirá en el 2008 una nueva planta en México, en la nortea ciudad de Monterrey¹⁵⁷.

También en México, la empresa china ZX anunció la instalación de su primera planta mexicana en Tijuana, para ensamblar vehículos SUV (*sport utility vehicles*) de bajo costo para el mercado estadounidense y otros¹⁵⁸.

Además, en enero del 2005, el Banco Nacional de Comercio Exterior de México (Bancomext) y el Eximbank de China firmaron un acuerdo para el establecimiento de líneas de crédito recíprocas por un monto de US\$ 300 millones para la importación y US\$ 100 millones para la exportación¹⁵⁹.

En Argentina, durante la visita del presidente chino Hu Jintao en noviembre del 2004, se ofrecieron aproximadamente US\$ 20.000 millones en inversiones en un lapso de diez años, para ser invertidos en ferrocarriles, actividad petrolera, construcción de viviendas, entre otras actividades¹⁶⁰.

Asimismo, en el 2007 la empresa china Chery se asoció con el grupo argentino Socma e invirtió US\$ 100 millones para establecer una operación de ensamblaje de vehículos deportivos utilitarios en Uruguay, destinados a los mercados del Mercado Común del Sur (Mercosur)¹⁶¹. Además, Chery negoció con otra empresa uruguaya, Bognor, la producción de vehículos blindados. Según

¹⁵⁵ Cf. Oliva (2005).

¹⁵⁶ Cf. Pacheco (2008).

¹⁵⁷ Cf. <http://www.capechi.org.pe/noti_detalle.asp?cod=966>.

¹⁵⁸ Cf. Cepal (2008).

¹⁵⁹ Cf. <http://www.mexicochina.com/pdf/Ficha_Tecnica_China.pdf>.

¹⁶⁰ Cf. Oliva (2005).

¹⁶¹ El Mercosur es un acuerdo comercial integrado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.

la fuente consultada¹⁶², esta operación se beneficiaría del acuerdo entre Brasil y Uruguay, que estipula una exportación anual de 2.000 vehículos blindados al mercado brasileño.

En Venezuela, como ya fue mencionado, China National Petroleum Corp. (CNPC) tiene inversiones en exploración petrolera desde hace no menos de diez años. Durante el 2005, CNPC firmó acuerdos adicionales para explorar los campos de petróleo Zumano y el bloque Junín 4 en Orinoco, en colaboración con Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA). Asimismo, durante el 2007 las empresas Sinopec y CNPC firmaron memorandos de entendimiento para la constitución de empresas mixtas con PDVSA.

En Guatemala, las empresas SML de China y Sandon Dyeing Textile de China – Estados Unidos, anunciaron planes de inversión en el sector manufacturero, específicamente en la actividad de fabricación de prendas de vestir¹⁶³.

En Chile, a mediados del 2007 se anunció oficialmente el desarrollo del proyecto cuprífero Gaby (rebautizado después como «Gabriela Mistral»), cuyo capital accionario, se acordó entonces, sería controlado hasta en 49% por capitales chinos. China buscaba así estrechar aun más los lazos comerciales y de inversión con el primer productor mundial de cobre. Los antecedentes de esta compra se remontan a febrero del 2006¹⁶⁴, cuando la estatal China Minmetals Non-ferrous Metals Co. Ltd. (subsidiaria de China Minmetals Corporation), líder en la producción y distribución de metales en ese país, y Codelco (Corporación Nacional del Cobre de Chile) acordaron una alianza estratégica para alcanzar los siguientes objetivos:

- Asegurar el abastecimiento en el largo plazo de cobre refinado para el mercado chino.
- Desarrollar nuevas fuentes de producción de cobre a bajo costo.
- Cooperar en el desarrollo tecnológico y la innovación.

Cuando se firmó el acuerdo en Beijing, Minmetals y Codelco anunciaron la creación de Copper Partners Investment Company Ltd. (CuPIC), una compañía comercializadora de cobre, cuya propiedad es compartida en partes iguales por Codelco y Minmetals. CuPIC tiene un contrato de compra de largo plazo con Codelco por 55.750 TM al año, durante quince años. CuPIC pagaría a Codelco US\$ 550 millones y, adicionalmente, un saldo de precio por cada embarque que se produzca durante la vigencia del contrato. A su vez, CuPIC venderá el cobre a Minmetals a través de un contrato de venta de largo plazo que cubre también un período de quince años. El precio que se aplicará en esta operación será fijado con antelación y se estimaba en US\$ 1,4 por libra del metal.

Los US\$ 550 millones se financiaron con los US\$ 220 millones que aportaron ambos socios en partes iguales, y un préstamo bancario de largo plazo por US\$ 330 millones otorgado a CuPIC por el banco estatal chino China Development Bank.

¹⁶² Cf. Cepal (2008).

¹⁶³ *Ibid.*

¹⁶⁴ Véase al respecto <<http://www.aminera.cl>>.

Dentro de esta alianza estratégica, Codelco otorgó a Minmetals la opción de adquirir hasta 25% de la propiedad del proyecto Gaby. Toda vez que Codelco pensaba cotizar en bolsa un 24% de Gaby, si Minmetals ejercía su derecho preferente de compra y participaba en la licitación, podía fácilmente controlar hasta 49% del proyecto, como ya fue mencionado.

El proyecto Gaby ha implicado una inversión de US\$ 907 millones para la explotación inicial de 618 millones de TM de mineral oxidado, que permitirá producir 150.000 TM de cobre fino al año durante quince años. En la segunda mitad del 2008, el proyecto entró en producción y junto con ello se agudizó la protesta de parlamentarios y trabajadores frente a la posibilidad de que «Gabriela Mistral» fuese controlado hasta en 49% por capitales chinos. Ante esta fuerte resistencia, el gobierno chileno tuvo que dar marcha atrás y acordar con Minmetals, en septiembre del 2008, la «suspensión indefinida» de la opción de compra de esta última¹⁶⁵.

En Cuba, durante la visita del presidente chino Hu Jintao en noviembre del 2004, se firmaron dieciséis acuerdos sobre cooperación e inversiones en la isla. Como parte de estos acuerdos, China Minmetals Corporation está invirtiendo US\$ 500 millones en una *joint venture* con la Empresa Niquelífera Cubana Yamanigüey, para producir 68.000 toneladas anuales de ferróniquel (aleación de hierro, níquel y otros metales), con un componente de níquel puro de 22.500 toneladas. La planta de producción se ubica en la costa nororiental del país, y permitirá que la producción de níquel de la isla prácticamente se duplique durante los próximos tres años. Sin embargo, desde antes del 2004, Minmetals ha venido importando níquel desde la isla. Cuba posee uno de los tres mayores yacimientos de níquel, principal componente del acero, con reservas probadas de 800 millones de toneladas y probables de 2.000 millones. Cuba es el cuarto exportador mundial de níquel, con una producción anual de entre 75.000 y 76.000 toneladas, según fuentes oficiales¹⁶⁶.

En Bolivia, desde al menos septiembre del 2004, los capitales chinos, a través de la empresa Shengli Oilfield International Oil Exploit Co. Ltd., la segunda más grande de China, han formalizado su interés de invertir en la cadena productiva de hidrocarburos de ese país, en asociación con Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Bolivia (YPFB). En ese entonces, mediante un convenio de compromiso de inversión, Shengli se comprometió a invertir US\$ 1.500 millones en un plazo de 40 años¹⁶⁷, en actividades de exploración, explotación, refinación, industrialización, transporte, comercialización y termoelectricidad, como también en la fabricación de equipos para gas domiciliario y gas vehicular. Sin embargo, por diversos motivos, entre ellos una supuesta oposición de las cerca de treinta compañías petroleras occidentales que operan en el país, esta inversión no se ha concretado hasta la fecha.

¹⁶⁵ Cf. <http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2008-09/24/content_727342.htm>.

¹⁶⁶ Cf. Pacheco (2008) y <<http://www.cubanet.org/CNews/y04/nov04/29o10.htm>>.

¹⁶⁷ Véase al respecto el «Convenio de compromiso de inversión y formación de asociación accidental sobre proyectos varios a desarrollarse en la industria hidrocarburífera», suscrito entre la empresa china Shengli, la empresa estatal YPFB y el Ministerio de Minería e Hidrocarburos de Bolivia, de fecha 02/09/2004.

No obstante, el interés de China en los recursos mineros de Bolivia no ha decaído, lo cual se ha concretado en un mayor acercamiento a ese país a través del otorgamiento de facilidades financieras: entre el 2003 y el 2005, China donó a Bolivia US\$ 11 millones y se consolidaron US\$ 34 millones de préstamos en términos concesionales¹⁶⁸. En el 2005, China Minmetals Corporation firmó un acuerdo de desarrollo cooperativo con el Departamento de Minería de Bolivia para conducir la exploración de evaluación de riesgo para metales no ferrosos como cobre, estaño y antimonio. Asimismo, en el 2007 Minmetals firmó, con una fundición de estaño del Departamento de Minería de Bolivia, un acuerdo comercial a largo plazo, lo que abrió el mercado chino para los lingotes bolivianos¹⁶⁹.

En enero del 2008 se anunció un acuerdo de cooperación entre los gobiernos de Bolivia y China, que permitirá elaborar la carta geológica nacional y otras tareas relacionadas con el desarrollo de la minería boliviana. Este acuerdo resulta de crucial importancia para Bolivia, país que tiene solo 15% de su territorio inscrito en una carta geológica. A cambio de ello, China logró la preferencia para realizar futuras inversiones mineras en el país. La participación de China consistirá en un préstamo de US\$ 60 millones y el compromiso es que, si durante la elaboración de la carta geológica se encuentra un yacimiento minero de las características de El Mutún o de San Cristóbal, una empresa china podría hacerse cargo del proyecto; en dicho caso, la referida deuda quedará nula y pasará a cuenta de la empresa interesada, que operaría en asociación con el Estado boliviano¹⁷⁰.

En Ecuador, las empresas chinas Sinopec (45%) y Chinese National Petroleum Company (CNPC) (55%) constituyeron la empresa Andes Petroleum Company Limited, a través de la cual compraron las operaciones en ese país de la empresa canadiense EnCana Corporation. La venta se concretó el 5 de diciembre de 2005, pero la transferencia de activos se prolongó hasta la primera mitad del 2006. La empresa china pasó a controlar el bloque amazónico Tarapoa, el Enclave Shiripuno, y los bloques 14 y 17, en una transacción que sumó US\$ 1.420 millones, lo que la convirtió en la más grande petrolera que opera en Ecuador¹⁷¹.

Así pues, en los últimos años las transnacionales chinas se han mostrado bastante activas en la región latinoamericana, particularmente en los sectores de minería metálica, gas y petróleo. Se vienen confirmando así los pronósticos de la Unctad, organismo que en su informe del 2005 sobre la inversión mundial adelantaba que China se convertiría en un inversor extranjero de primer orden en América Latina, empujado por su creciente demanda de recursos naturales y productos básicos para alimentar su rápido crecimiento económico.

¹⁶⁸ Cf. <http://www.correodelsur.net/2005/0919/w_nacional7.shtml>.

¹⁶⁹ Cf. Bugang, Peng. *Op.cit.*

¹⁷⁰ Cf. <<http://boliviaminera.blogspot.com/2008/01/alianza-entre-china-y-bolivia-asegura.html>>.

¹⁷¹ Cf. <http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2006-03/07/content_225536.htm>.

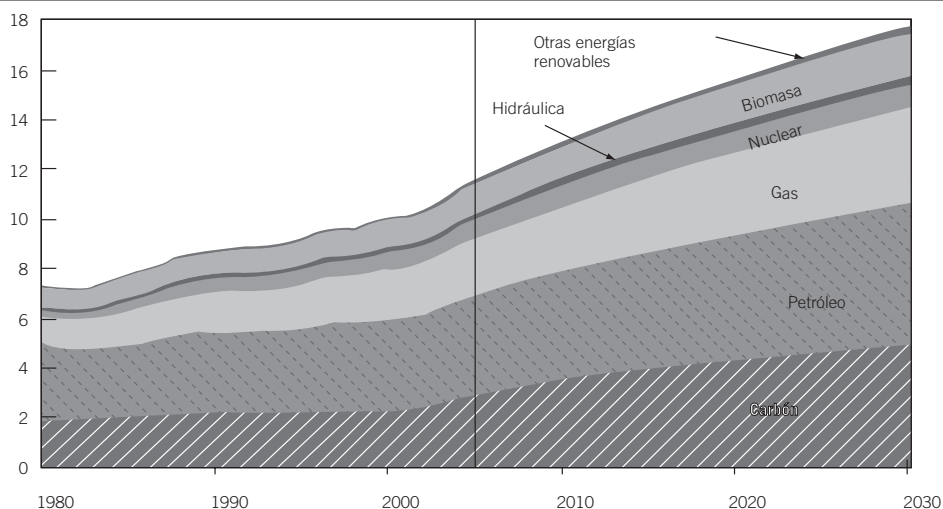
V. CHINA: DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL

El importante crecimiento y desarrollo experimentado por la economía mundial durante las últimas décadas, no ha ido de la mano con una adecuada responsabilidad en materia de protección del medio ambiente. En septiembre del 2007, en un estudio sobre los lugares más contaminados del mundo, el Instituto Blacksmith¹⁷², con sede en Nueva York, estableció una clasificación de las diez ciudades con el mayor grado de contaminación, entre las que se contaban las ciudades de Linfen, en China, y La Oroya, en el Perú¹⁷³.

La protección ambiental se ha visto fuertemente dañada, principalmente por los países que han registrado un mayor grado de industrialización durante los últimos años. El consumo de energía contaminante (petróleo, gas natural y carbón) ha sido uno de los mayores problemas para el medio ambiente.

Según la International Energy Agency (2007), si los gobiernos no toman medidas para modificar el consumo, el predominio de combustibles fósiles, como petróleo, gas natural y carbón, continuará con un crecimiento explosivo entre el 2005 y el 2030, período durante el cual 74% del aumento total de la demanda corresponderá a los países en desarrollo, tal como se observa en el gráfico siguiente¹⁷⁴.

MILES DE MILLONES DE TONELADAS MÉTRICAS DE EQUIVALENTE DE PETRÓLEO



Fuente: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/03/pdf/picture.pdf>>.

¹⁷² <<http://www.worstpolluted.org/>>.

¹⁷³ Las ocho ciudades restantes son las siguientes: Chemobil (Ucrania), Dzerzhinsk (Rusia), Aina (República Dominicana), Zabwe (Zambia), Mailuu-Suu (Kirguistán), Norilsk (Rusia), Ranipet (India) y Rudnaya Pristan (Rusia). Véase al respecto Blacksmith Institute (2007).

¹⁷⁴ Este y los dos gráficos siguientes se tomaron de: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/03/pdf/picture.pdf>>.

1. Minería y política medioambiental en China

Según un documento oficial del gobierno de China¹⁷⁵, durante los últimos 50 años este país ha puesto su cuota de esfuerzo para ir elevando el nivel de protección y de utilización racional de sus recursos mineros. Las técnicas de prospección, experimentación, búsqueda y cálculos relacionadas con los recursos mineros han conocido grandes progresos. China ha obtenido importantes resultados en el uso polivalente y reciclaje de los recursos mineros.

Poco después de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo en 1992, el gobierno chino elaboró su primera «Agenda 21 – Libro blanco de la China sobre la población, el medio ambiente y el desarrollo en el siglo XXI». En abril del 2001 puso en aplicación el «Plan nacional concerniente a los recursos minerales», y en enero del 2003, el «Plan de acción para el desarrollo durable en China a inicios del siglo XXI».

El marco legal para la administración, gestión y explotación de los recursos mineros data desde al menos 1982. Desde ese año, se han promulgado las siguientes normas: «Ley sobre los recursos minerales», «Ley sobre la gestión de la tierra», «Ley sobre el carbón», «Ley sobre la seguridad de las minas», «Ley sobre la defensa del medio ambiente», «Ley sobre la defensa del medio ambiente marítimo», «Ley sobre la utilización y la gestión del espacio marítimo», entre otras.

Estas leyes se acompañaron de los siguientes reglamentos: «Reglamento detallado de aplicación de la Ley sobre los recursos minerales», «Reglamento sobre la explotación petrolera marítima en cooperación con el extranjero», «Reglamento sobre la explotación petrolera terrestre en cooperación con el extranjero», «Método de gestión sobre la inscripción de las zonas de prospección minera», «Método de gestión sobre la concesión de los derechos de prospección y de explotación mineros», «Reglamento de gestión sobre la percepción de las tasas sobre los recursos minerales», «Método provisional sobre el control y la gestión de los recursos minerales», «Reglamento de gestión sobre los datos geológicos», entre otros.

En 1985, se publicaron los «Reglamentos provisionales sobre cuestiones concernientes a la utilización polivalente de los recursos»; y en 1996, «Uso polivalente de los recursos» y «Catálogo de la utilización polivalente de los recursos», que precisan tratos preferenciales en la aplicación del impuesto a la renta y del IVA para aquellas empresas mineras que eleven el nivel de utilización polivalente de los recursos mineros mediante progresos científicos y técnicos, y la innovación.

Según la fuente consultada, el índice de recuperación del acero es de 40%; el de los metales no ferrosos, de 27,70%; la familia del platino y otros minerales dispersos provienen casi totalmente de la utilización polivalente; y un tercio de las materias sulfúricas proviene de la recuperación que se produce durante la producción de los metales no ferrosos.

¹⁷⁵ Véase al respecto Office d'Information du Conseil des Affaires d'État (2003).

El gobierno chino es consciente del daño que la actividad minera ocasiona en el medio ambiente y en la vida de las comunidades aledañas a las minas. En tal sentido, las autoridades de este país se han propuesto fortalecer la protección del medio ambiente en las zonas de actividad minera a partir de los siguientes criterios¹⁷⁶:

- Asignar la misma importancia a la explotación de los recursos mineros y a la protección del medio ambiente, poniendo el énfasis en la prevención.
- Restringir la explotación minera que dañe gravemente el medio ambiente. En las reservas naturales y las regiones ecológicamente frágiles, se ha de controlar de manera estricta las actividades de prospección y de explotación minera. Está prohibido explotar los recursos mineros en las reservas naturales, los sitios pintorescos importantes y las zonas importantes de protección de los vestigios geológicos.
- Los proyectos de explotación y de utilización de los recursos mineros deben comprender los planos de conservación del suelo y de las aguas, del cumplimiento del desmonte de la tierra, de la prevención y del tratamiento de las degradaciones geológicas ocasionadas por las minas, y un informe de valuación sobre las consecuencias para el medio ambiente. Deben ser aprobados conforme a los reglamentos.
- El Estado debe organizar encuestas y una evaluación de los efectos de la actividad minera sobre el medio ambiente, en todo el país. Las empresas mineras deberán reforzar las encuestas, el control y la prevención de los daños que pueden ser provocados en el curso de su explotación.
- Se debe establecer un sistema de fianzas destinado a la defensa del medio ambiente de las zonas mineras y a la ejecución del contrato del desmonte de la tierra, esto para asegurar el restablecimiento y el manejo eficaz del medio ambiente bajo la dirección del gobierno y con la ayuda del funcionamiento del mercado.
- Para las minas abandonadas y antiguas, el Estado reforzará el manejo del medio ambiente y promoverá la asignación de fondos sociales. Para las minas en producción, establecerá un mecanismo de inversión destinado al manejo del medio ambiente de las empresas mineras. Los fondos de mejora de las nuevas minas corren a cargo de la empresa minera.

Asimismo, las autoridades chinas se han planteado como objetivo para los primeros años del presente siglo:

¹⁷⁶ *Ibid.*

- Reducir y controlar los daños y la contaminación del medio ambiente debidos a la extracción, la selección y la fundición de los recursos mineros, con el objetivo de armonizar la explotación minera y la defensa del medio ambiente.
- Perfeccionar aún más la legislación que concierne a la defensa del medio ambiente en la actividad minera, e intensificar el control y la vigilancia de la aplicación de las leyes y los reglamentos concernidos.
- Lanzar campañas de sensibilización y educación con el propósito de elevar el nivel de conciencia de las empresas mineras y de toda la sociedad para la defensa del medio ambiente.

Con la puesta en práctica del XI Plan Quinquenal (2006-2010), China se ha propuesto contener de manera preliminar la tendencia hacia la degradación ecológica y ambiental. En este contexto, se ha fijado como meta hacia el 2010, reducir en 10% el volumen de emisión total de agentes contaminantes principales. El objetivo es promover un desarrollo que se sustente en la conservación de los recursos y la protección del medio ambiente, transformando el actual crecimiento económico, caracterizado por un elevado consumo de recursos, en uno conducido por la mejora en el uso eficaz de los mismos.

En resumen, el objetivo sería tratar correctamente la relación entre desarrollo económico, protección de los recursos y cuidado del medio ambiente. Sin embargo, al margen de estas declaraciones y compromisos oficiales, la contaminación es actualmente un problema mayor en China, pues hay que tener en cuenta que la principal fuente de energía del país es el carbón, uno de los minerales que más contribuyen a la contaminación del medio ambiente.

Las mismas autoridades chinas reconocen que el despilfarro y la contaminación debido a la explotación y la utilización de los recursos mineros son relativamente graves. Las técnicas de prospección y de explotación son atrasadas; el consumo y el despilfarro de los recursos son importantes; la protección del medio ambiente frente a los efectos de la actividad minera deja mucho que desear.

2. Los efectos de la contaminación en China

A fines del 2007, la BBC hizo públicos algunos de los principales resultados encontrados en un estudio llevado a cabo por la organización Monitoreo del Carbono para la Acción (Carma, por sus siglas en inglés), que establece una clasificación mundial de los países que emiten más dióxido de carbono por persona a través de la producción mundial de electricidad. Se encontró que entre los diez países más contaminantes del mundo, China se ubica en segundo lugar con una emisión de 2.430 millones de TM de CO₂, después de los Estados Unidos, con una emisión

de 2.530 millones de TM de CO₂. En orden de importancia continúan: Rusia (600 millones), la India (529 millones), Japón (363 millones), Alemania (323 millones), Australia (205 millones), Sudáfrica (201 millones), el Reino Unido (192 millones) y Corea del Sur (168 millones)¹⁷⁷.

China es considerado como el principal emisor mundial de dióxido sulfúrico, elemento químico que causa la lluvia ácida. Sus emisiones de dióxido de sulfuro en el 2005 superaron en 27,8% los resultados del año 2000, y la agencia ambiental holandesa señaló a este país como el principal emisor de dióxido de carbono, pues superó a los Estados Unidos durante el 2007. Como consecuencia de ello, actualmente 26% de sus aguas superficiales son totalmente inutilizables, 62% no pueden ser usadas para la pesca y 90% de sus ríos están contaminados a su paso por zonas urbanas¹⁷⁸.

De acuerdo con la agencia de noticias Xinhua (China), cada año nacen en China entre 800.000 y 1,2 millones de bebés con anormalidades. Cada 30 segundos llega al mundo un bebé con alguna anormalidad. La principal razón es la contaminación¹⁷⁹.

China, al igual que la India, son los nuevos gigantes del mundo en materia de consumo de energía, y se pronostica que poco después del 2010, China desplazará a los Estados Unidos como el mayor consumidor mundial de energía, sobre todo de energía fósil. Así, la mayor parte del consumo de carbón se producirá en China y la India, mientras que por el lado del consumo de petróleo, China y la India serán los mayores consumidores. Por el lado del gas, el incremento sería menor, aunque el consumo eléctrico registraría un perjudicial salto, lo que elevaría el consumo energético. Son los costos del desarrollo.

Según estimaciones de la International Energy Agency (2007), si persisten las tendencias actuales, China y la India serán responsables de más de 40% del aumento mundial del uso de energía hasta el 2030, particularmente de combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas).

Esta creciente demanda por energía fósil no solo es una amenaza para la seguridad energética del mundo, sino que además contribuye a elevar las emisiones de CO₂ y, consecuentemente, la concentración atmosférica de dióxido de carbono, con sus efectos ya conocidos sobre la temperatura global y el cambio climático. China es el país que más contribuye al incremento de emisiones; durante el 2007 superó a los Estados Unidos y pasó a ocupar el primer lugar en términos de nivel de emisiones.

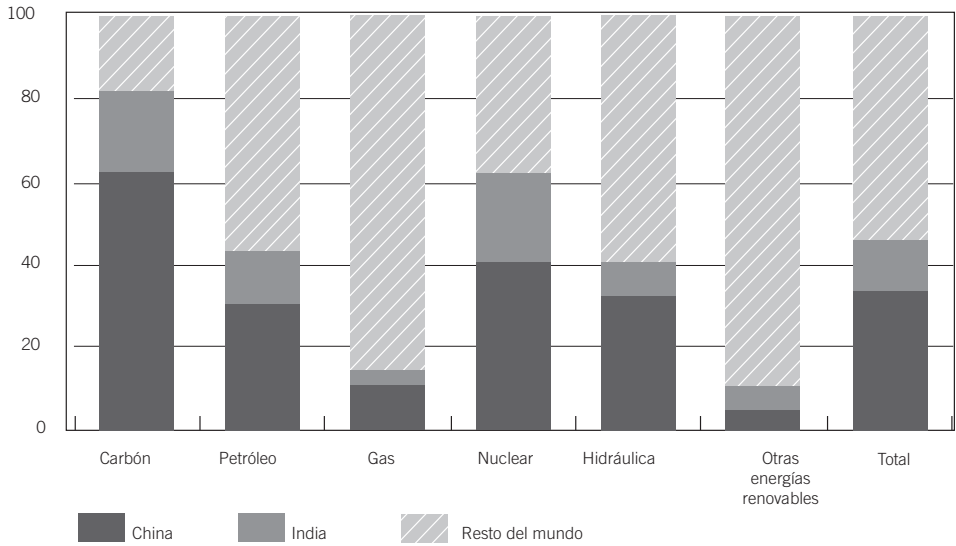
Según las estimaciones de la agencia arriba citada, aproximadamente 60% del aumento mundial de emisiones acumuladas de CO₂ relacionadas con la energía, provendrán de China y la India durante el período 2006-2030, y desplazarán a las de los Estados Unidos y la Unión Europea.

¹⁷⁷ Cf. <http://www.tecnicocentral.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=36>.

¹⁷⁸ Cf. <http://www.universia.edu.pe/universidades/detalle_articulo.php?id=1596>.

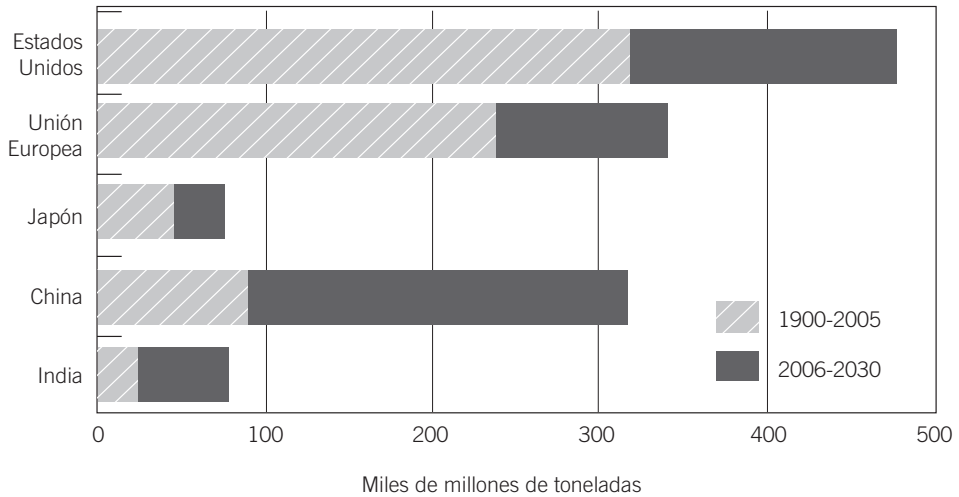
¹⁷⁹ Cf. <<http://www.lagranepoca.com/articulos/2007/10/09/1319.html>>.

AUMENTO DE LA DEMANDA DE ENERGÍA PRIMARIA ENTRE EL 2005 Y EL 2030 COMO PROPORCIÓN DEL TOTAL MUNDIAL



Fuente: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/03/pdf/picture.pdf>>.

EMISIONES ACUMULADAS DE CO₂ RELACIONADAS CON LA ENERGÍA



Fuente: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/03/pdf/picture.pdf>>.

Durante el 2006, China consumió 2.463 millones de toneladas¹⁸⁰ de las distintas fuentes de energía. La actividad manufacturera registró el mayor consumo, con 58,1% del total, seguida de la producción de electricidad, gas y agua (7,6%); minería (5,4%); agricultura, silvicultura y pesca (3,4%), entre otras actividades económicas.

Para ese año, la industria china demandó 2.392 millones de toneladas de carbón. China es el primer productor mundial de este mineral, que constituye su principal fuente de energía: el carbón cubre aproximadamente 80% de su consumo de energía. El sector que produce electricidad, gas y agua concentró alrededor de 51% del consumo; la industria, 37%; la minería, 6,5%; entre otros sectores.

El segundo combustible de mayor consumo es el petróleo, el cual satisface la quinta parte de las necesidades energéticas de China¹⁸¹. Durante el 2006, China consumió 322 millones de toneladas de petróleo crudo, y la actividad manufacturera concentró 95,8% del consumo total. El sector minero consumió 3,6% de dicho total. Asimismo, China consumió 118 millones de toneladas petróleo diésel y 43,7 millones de toneladas de petróleo fuel.

Otro de los combustibles de mayor consumo es la electricidad, con un total de 2.858.797,3 millones de kWh durante el 2006, de los cuales 53,8% se consumieron en la actividad manufacturera. El sector minero consumió alrededor de 5,2% de dicho total.

La minería no se encuentra entre los sectores económicos de mayor consumo de energía contaminante en China. Es más, la minería metálica (ferrosa y no ferrosa) no es la de mayor consumo de energía dentro del gran sector minería, responsabilidad que recae en la minería y lavado de carbón y en la extracción de petróleo y gas natural. Por tanto, la contaminación ocasionada por la actividad productiva de la minería metálica no se realiza mediante el consumo de las fuentes de energía arriba mencionadas, como sí ocurre con la actividad manufacturera.

Durante el 2006, China registró 842 casos de contaminación, distribuidos en 482 contaminaciones de aguas, 232 contaminaciones del aire, 45 contaminaciones de desechos sólidos, entre otros motivos.

Si bien desde el 2000 hasta el 2006, el número de contaminaciones y accidentes destructivos en China ha registrado una significativa reducción, de 2.411 a 842 respectivamente, cada accidente vuelve más vulnerable el medio ambiente y pone en grave peligro a las poblaciones aledañas: la contaminación del agua es el punto más crucial que debe tomar en cuenta el gobierno chino.

¹⁸⁰ Expresadas en SCE (*standard coal equivalent*).

¹⁸¹ Según Ríos (2008).

CHINA: CONSUMO DE ENERGÍA POR SECTOR, 2006

	Total consumo de energía		Consumo de:							Electricidad (100 mill. kWh)	
	(10.000 TM de SCE) ^{1/}	Part. %	Carbón (10.000 TM)	Coke (10.000 TM)	Petróleo crudo (10.000 TM)	Gasolina (10.000 TM)	Querosene (10.000 TM)	Petróleo diésel (10.000 TM)	Petróleo fuel (10.000 TM)		Gas natural (100 mill. cu.m)
Consumo total	246.270	100,0	239.216	27.592	32.245	5.242	1.125	11.836	4.368	561	28.588
Agríc., silv., pesca, crianza animal., cons. aguas	8.395	3,4	2.310	80	0	240	2	1.965	1	0	947
Industria	175.137	71,1	225.539	27.329	32.082	469	48	1.962	3.036	414	21.248
Minería	13.273	5,4	15.437	194	1.171	56	6	363	43	87	1.478
Minería y lavado de carbón	6.787	2,8	14.366	65	0	16	3	63	6	4	580
Extracción de petróleo y gas natural	3.626	1,5	334	0	1.171	28	0	191	36	83	316
Minería y Procesam. de menas ferrosas metálicas	1.112	0,5	112	97	0	5	1	34	1	0	249
Minería y Procesam. de menas no ferrosas metálicas	719	0,3	91	18	0	4	1	14	0	0	174
Minería y procesamiento de menas no metálicas	887	0,4	533	14	0	4	1	62	1	0	123
Minería de otras menas	133	0,1	2	0	0	0	0	1	0	0	37
Manufactura	143.051	58,1	88.409	27.098	30.898	387	42	1.240	2.014	287	15.372
Electricidad, gas, produc. y abastecimiento de agua	18.812	7,6	121.694	36	12	26	0	358	979	40	4.398
Construcción	3.715	1,5	582	19	0	181	0	429	16	2	271
Otros	33.635	13,7	2.399	75	164	4.010	1.052	7.310	1.315	43	2.871
Consumo de las familias	25.388	10,3	8.386	90	0	343	23	171	0	103	3.252
Part. % de la minería	5,4		6,5	0,7	3,6	1,1	0,5	3,1	1,0	15,5	5,2

^{1/} SCE = standard coal equivalent

Fuente: <<http://www.stats.gov.cn>>.

Elaboración del autor.

CHINA: CONTAMINACIÓN AMBIENTAL Y ACCIDENTES DESTRUCTIVOS

Año Región	Número de contaminaciones y accidentes destructivos	Contaminación de:					Pérdidas económicas directas (10.000 yuanes)	Reparaciones y multas sobre accidentes de contaminación (10.000 yuanes)
		Aguas	Aire	Desechos sólidos	Ruidos y vibraciones	Otros		
2000	2.411	1.138	864	103	266	40	17.808	3.683
2001	1.842	1.096	576	39	80	51	12.272	3.264
2002	1.921	1.097	597	109	97	21	4.641	3.141
2003	1.843	1.042	654	56	50	41	3.375	2.392
2004	1.441	753	569	47	36	36	36.366	3.964
2005	1.406	693	538	48	63	64	10.515	3.082
2006	842	482	232	45	6	77	13.471	8.416
Hunan	145	84	41	4	4	12	520	543
Yunnan	101	56	42	3			6.065	5.991
Guangxi	89	46	40	2		1	535	516
Hubei	81	55	24			2	145	157
Gansu	72	43	3	20		6	22	70
Zhejiang	59	27	14			18	306	62
Shanxi	42	28	3	1		10	291	350
Shanghái	36	3	15	2		16		
Resto	217	140	50	13	2	12	5.588	728

Fuente: <<http://www.stats.gov.cn>>.

Elaboración del autor.

Uno de los accidentes más alarmantes de contaminación fue el ocurrido en septiembre del 2006, cuando dos plantas químicas arrojaron arsénico a un río afluente del segundo mayor lago de agua dulce en China, lo que originó el desabastecimiento de agua potable por una semana a más de 80.000 personas¹⁸².

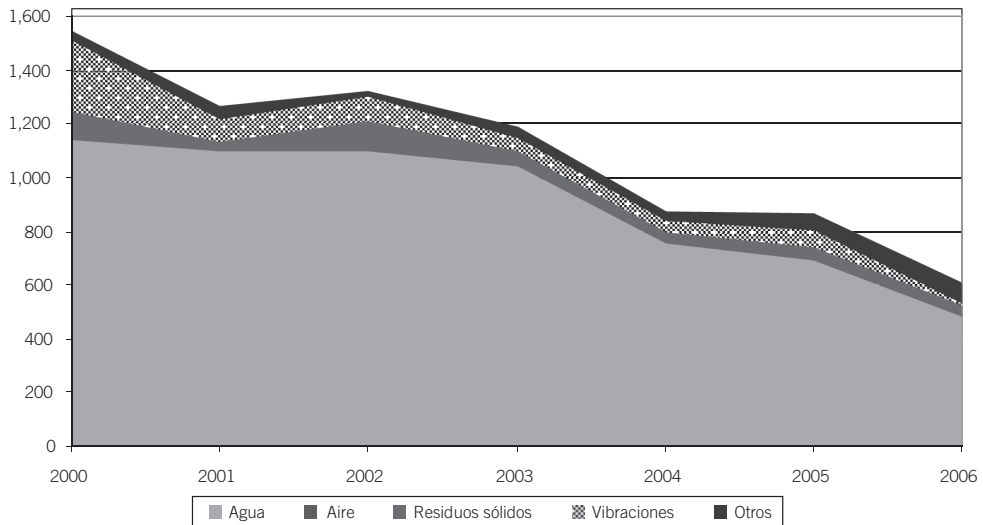
Por el lado de las reparaciones y multas correspondientes a los accidentes de contaminación, estas se han incrementado de manera significativa; sin embargo, aún están bastante lejos de compensar las pérdidas económicas ocasionadas por las actividades contaminantes, las cuales se han mostrado bastante variables: durante el 2006 se registró la tercera pérdida económica más elevada desde el 2000.

De las veintiocho regiones o provincias donde se registraron accidentes contaminantes, ocho concentraron 74,2% del total de contaminaciones y accidentes destructivos ocurridos en China durante el 2006. Asimismo, estas explicaron 58,5% de las pérdidas económicas y 91,3% de las reparaciones y multas. La ciudad de Hunan registró el mayor número de casos de contaminación (145); la contaminación de agua es el mayor problema que registra dicha localidad. Yunnan

¹⁸² Según Universidad Diego Portales. *Análisis de coyuntura. Asia*. Observatorio Internacional Asia Sudamérica. Chile, UDP, septiembre del 2007. <<http://www.asia.udp.cl>>.

es la segunda ciudad con mayor número de casos de contaminación registrados (101), seguida de Guangxi (89 casos).

CHINA: CONTAMINACIÓN AMBIENTAL, 2000-2006 NÚMERO DE CASOS



Fuente: <<http://www.stats.gov.cn>>
Elaboración del autor.

Como ya fue mencionado, estudios internacionales han determinado que las ciudades chinas se encuentran entre las más contaminadas del mundo. Ello parece ser el costo por pagar por el acelerado crecimiento industrial del país, que en los últimos años no ha prestado la debida atención a la conservación del medio ambiente, al margen de las declaraciones y pretensiones oficiales.

Según un informe del Banco Mundial (BM), en China están veinte de las treinta ciudades más contaminadas del mundo, debido a la explotación del carbón principalmente. Según la fuente consultada¹⁸³, la lista del BM ha sido avalada por el Buró General de Protección Ambiental de China, y está liderada por la ciudad de Linfen, ubicada en la provincia de Shanxi, la región minera más importante del país. En esta provincia se ubican también otras tres de las urbes más contaminadas. En Linfen, la esperanza de vida no sobrepasa los 60 años y 20% de las muertes se deben a enfermedades relacionadas con la contaminación (cáncer pulmonar y otras enfermedades respiratorias).

¹⁸³ Véase al respecto <<http://www.planetaazul.com.mx>>.

Las diez primeras de las veinte ciudades chinas más contaminadas son las siguientes:

1. Linfen (Provincia de Shanxi). Región minera afectada por su gran industria de explotación de carbón. Población: 232.566 habitantes.
2. Yangquan (Shanxi). Tiene una mina que produce 150.000 toneladas de carbón al año. Población: 425.300 habitantes.
3. Datong (Shanxi). Es la capital carbonera china, debido a que tiene campos de extracción. Población: 1.052.678 habitantes.
4. Jincheng (Shanxi). Tiene muchas minas de carbón. Población: 300.000 habitantes.
5. Shizuishan (Ningxia). Tiene dos generadoras de electricidad. Población: 136.570 habitantes.
6. Sanmenxia (Henan). Productora de carbón. Población: 357.767 habitantes.
7. Luoyang (Henan). Alberga la mayoría de las 65 industrias del carbón de la provincia. Población: 1.390.581 habitantes.
8. Xianyang (Shanxi). Caracterizada por verter aguas residuales directamente al río Weihe. Población: 1.034.081 habitantes.
9. Zhuzhou (Hunan). Es la ciudad más industrializada de la provincia, y en el ámbito nacional ocupa el lugar 26. Población: 700.000 habitantes (estimado).
10. Shijiazhuang (Hebei). Ciudad industrial, dedicada al sector químico, farmacéutico y metalúrgico. Población: un millón de habitantes (estimado).

Según informaciones del diario *China Daily*, en respuesta a la manifestación de numerosos expertos que dudan de la credibilidad de sus estadísticas, China iniciaría durante el 2008 la primera investigación de su historia sobre las causas de la contaminación. Los datos serán recopilados a mediados del 2008 y analizados a finales del mismo año. Dicho censo tiene como propósito obtener la información necesaria que permita controlar el deterioro medioambiental de la mayor economía emergente del mundo. La Administración Estatal de Protección Ambiental de China anunció que los resultados del estudio serán examinados y aprobados en el 2009¹⁸⁴. En todo caso, se trata de un paso concreto para que China ponga remedio a los efectos ambientales de su actividad productiva.

¹⁸⁴ Véase al respecto <http://www.universia.edu.pe/universidades/detalle_articulo.php?id=1596>.

Esta medida fue precedida por el compromiso que, por primera vez, asumió China, al igual que la India, en la Conferencia de la ONU sobre Cambio Climático celebrada a fines del 2007 en Bali (Indonesia), para tomar medidas que reduzcan sus emisiones contaminantes. A cambio de ello, estos países exigieron que las naciones más industrializadas transfieran tecnología a los PVD para alcanzar dicho fin.

A través de estas decisiones y acciones, el gobierno chino reconoce la gravedad de los crecientes problemas medioambientales que afectan al país. Durante el 2006, clausuró 3.176 empresas que contaminaban el medio ambiente, y abrió 28.000 investigaciones por sospechas de excesiva contaminación. Sin embargo, los resultados aún dejan mucho que desear: cerca de 60% de las empresas continúan violando las normas de emisiones de dióxido de carbono. Desde el 2006, el gobierno se propuso cerrar las minas ilegales, que contaminan y ponen en peligro la vida de sus trabajadores; pero la corrupción de líderes locales, que se coluden con algunas empresas, no ha permitido alcanzar dicho objetivo¹⁸⁵.

VI. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE CHINA Y EL PERÚ

Los vínculos entre el Perú y China comenzaron desde mediados del siglo XIX, cuando llegaron al territorio peruano los primeros inmigrantes chinos en busca de un mejor futuro. Desde entonces, mucha agua ha corrido bajo el puente. Los vínculos culturales se han intensificado, el Perú cuenta hoy con la colonia de descendientes chinos más importante de la región, y las relaciones económicas se han acentuado, particularmente durante la presente década. En esta parte de nuestro estudio presentamos una breve sistematización de las relaciones económicas entre China y América Latina, para luego centrarnos en las relaciones comerciales bilaterales y las inversiones directas de China en el Perú, particularmente en el sector minero, así como en los efectos sociales y ambientales de estas últimas.

1. El contexto latinoamericano

Sin descuidar el mercado de consumo que los países de América Latina representan, China ha puesto su atención sobre todo en el rol que cumple nuestra región como proveedor de materias primas. En el plano comercial, ello explica por qué China mantuvo con el conjunto de nuestra región un déficit comercial durante el 2004 y el 2005. Al mismo tiempo, sin embargo, los productos chinos han venido inundando los mercados nacionales de la región, en un ritmo mayor al registrado en las exportaciones regionales hacia China, lo que finalmente se ha traducido en un déficit comercial con ese país durante el 2006.

¹⁸⁵ Véase al respecto <<http://www.planetaazul.com.mx>>.

En el plano de las inversiones directas, el interés de China se ha visto motivado, particularmente, por su acceso a los recursos mineros de América Latina: el cobre de Chile y el Perú; el hierro y el acero de Brasil y el Perú; el gas y el petróleo de Argentina, Bolivia, Venezuela, Ecuador y el Perú; el estaño de Bolivia; el níquel de Cuba. Por su parte, América Latina ha mostrado gran interés ante la posibilidad de exportar hacia el gran mercado chino productos con un mayor valor agregado y beneficiarse de las inversiones directas provenientes de ese país, que durante la segunda mitad de la presente década han cobrado mayor dinamismo.

Las relaciones económicas con América Latina se intensificaron desde la década de 1990, conforme las reformas económicas de China se fueron acentuando y el mundo asistía al hundimiento del boque socialista y a la homogeneización del pensamiento económico sobre el libre mercado. En paralelo, China abandonó su estrategia de influenciar políticamente en la región a través de la expansión del maoísmo, que se había plasmado en la aparición de los llamados partidos comunistas prochinos. El Perú es un triste y lamentable ejemplo de la influencia ideológica del maoísmo a través de Sendero Luminoso. En 1996, en un discurso pronunciado por el Primer Ministro chino Li Peng, este expresaba formalmente la perspectiva de China en cuanto a los aspectos que debían orientar las relaciones bilaterales con la región¹⁸⁶:

- Ensanchar los lazos comerciales, a la luz de la complementariedad entre ambas economías.
- Fomentar la cooperación interempresarial.
- Poner atención a la modalidad de *joint venture* como forma de explotación y aprovechamiento de los recursos naturales.
- Reforzar el intercambio científico técnico.

La conformación de *joint ventures* fue, precisamente, una de las modalidades privilegiadas por China cuando durante la década de 1990 acentuó sus inversiones en la región, principalmente en la explotación de recursos naturales, en un contexto regional caracterizado por la masiva privatización de empresas públicas. Sin embargo, sus inversiones en la región han cobrado un nuevo aliento al comenzar la segunda mitad de la presente década, como resultado de su estrategia en materia de aprovisionamiento internacional de recursos naturales y la flexibilización de sus regulaciones internas que limitaban la salida de capitales hacia el resto del mundo.

En ese contexto, en noviembre del 2004, con motivo de la reunión de la APEC en Santiago de Chile, el presidente Hu Jintao visitó también Brasil, Argentina y Cuba, ocasión en la cual firmó 39 acuerdos comerciales y anunció inversiones en la región por US\$ 100.000 millones durante los próximos diez años¹⁸⁷. Estas inversiones se orientarían ya no solo hacia la explotación de

¹⁸⁶ Peng, Li. *Un nuevo capítulo en la cooperación sino latinoamericana y caribeña*. Discurso pronunciado ante la sede del SELA, 1996. Tomado de Oliva (2005: 212-3).

¹⁸⁷ El anuncio habría sido hecho por Hu Jintao durante un discurso frente al Congreso brasileño. Véase al respecto Ellis (2006).

recursos naturales, sino también a la construcción de la infraestructura necesaria que asegure el traslado de la producción hacia el mercado chino. Como contraparte de estos ofrecimientos, los países visitados aceptaron a China (Brasil, Argentina), o la ratificaron (Chile), como «economía de mercado». Sin embargo, con posterioridad a dicha visita, los funcionarios chinos aclararon que la cifra era exagerada. En efecto, el referido anuncio implicaba un flujo de inversión anual de US\$ 10.000 millones, lo que definitivamente era un monto exageradamente optimista, teniendo en cuenta los bajos niveles de inversión china hasta ese entonces, según vimos en la cuarta parte de esta investigación.

Posteriormente, en septiembre del 2005, el presidente Hu Jintao realizó una visita de Estado a México. Asimismo, durante distintos meses de ese mismo año, efectuaron viajes por la región el vicepresidente de China, Zeng Qinghong, el presidente del Comité Nacional de la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino, Jia Qinglin, y el miembro del Comité Permanente del Buró Político del Partido Comunista de China, Luo Gan. El hecho de que en un período relativamente corto «el jefe de estado chino visitara en dos ocasiones América Latina, y que cuatro [sic] de sus principales colegas hicieran lo mismo, no tiene precedentes en la historia contemporánea china y el escenario internacional»¹⁸⁸.

La particular atención que China le ha prestado a América Latina se explica también por su deseo de aislar diplomáticamente a Taiwán y quitarle el terreno que esta economía le ha ganado en la búsqueda de su reconocimiento internacional como país independiente. Actualmente, veinticuatro estados del mundo aún reconocen a Taiwán, de los cuales la mitad son latinoamericanos: once de América Central y el Caribe y uno de América del Sur (Paraguay).

China viene participando en las reuniones de los cancilleres de los países integrantes del Grupo de Río desde 1990; ha sido aceptado como observador de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) desde 1994; el Banco Popular de China forma parte del Banco Caribeño del Desarrollo desde 1998; el Banco de China estableció su primera sucursal en Panamá en 1994; ha establecido mecanismos de diálogo permanente con el Mercosur desde 1996, con la Comunidad Andina desde 1999, y también con el Mercado Común del Caribe; ha sido aceptado como observador permanente de la Organización de Estados Americanos (OEA) y del Parlamento Latinoamericano desde el 2004.

Asimismo, China fue aceptado como observador del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) desde 1993 y se convirtió en su 48° país miembro en octubre del 2008, en condición de país donante. China contribuirá con US\$ 350 millones al Grupo BID. De esta cantidad, US\$ 125 millones irán al Fondo de Operaciones Especiales, que otorga préstamos blandos para los países más pobres de la región. Otros US\$ 75 millones serán distribuidos entre múltiples programas dentro del propio BID.

¹⁸⁸ Ruigen, Wu. *Lazos chino-latinoamericanos, recuento de un año*. <<http://www.chinatoday.com.cn/hoy/2006n/s2006n3/p32.htm>>.

Además, US\$ 75 millones se destinarán a la Corporación Interamericana de Inversiones, como fondo que proveerá capital de inversión a pequeñas y medianas empresas (PYME). Por último, el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) recibirá US\$ 75 millones para la promoción de las microfinanzas en la región. Se trata aún de montos relativamente modestos, pero constituyen una muestra más del interés explícito de China por seguir estrechando vínculos con la región.

En este contexto, en noviembre del 2007 se llevó a cabo la Primera Cumbre Empresarial China – América Latina en Santiago de Chile, y la segunda tuvo lugar en octubre del 2008 en la Provincia de Heilongjiang, China¹⁸⁹. El principal objetivo de estas reuniones es establecer mecanismos de diálogo y cooperación entre empresarios de ambos países, con el propósito de contrarrestar el desconcierto y descontento generados por la expansión comercial de China en la región. De otro lado, Chile fue el primer país latinoamericano en firmar un tratado de libre comercio (TLC) con China, el 18 de noviembre de 2005, vigente desde el 1 de octubre de 2006. Asimismo, como veremos más adelante, China y el Perú concluyeron sus negociaciones para un TLC en noviembre del 2008.

Este avance de los vínculos económicos y diplomáticos de China en la región no se ha dado sin la evidente preocupación del gobierno de los Estados Unidos, cuyos representantes han manifestado públicamente que siguen muy de cerca la estrategia china en América Latina con el objetivo de asegurarse de que esta es compatible con «el duramente ganado progreso de la región hacia la democracia representativa»¹⁹⁰. En particular, llama la atención de los Estados Unidos el aumento de los contactos militares entre China y varios países de la región. Estados Unidos parece darse cuenta de que América Latina siguió caminando y buscando nuevos aliados, sin sentarse a lamentar el olvido en el que su vecino del norte la ha sumido desde hace ya algún tiempo, pero sobre todo después de septiembre del 2001, cuando su atención prioritaria se centró en el Oriente Medio.

África es otra de las regiones privilegiadas por las inversiones chinas; sin embargo, esta tiene como «desventaja» su infraestructura poco desarrollada, un sistema político inestable, guerras civiles, además de lo complicado que resulta el transporte del mineral desde su territorio hacia China, aspectos que dificultan las inversiones chinas en la actividad minera. Tiene la «ventaja», en cambio, de que las empresas chinas han podido «importar» a sus connacionales para el trabajo minero y otras actividades (construcción de carreteras, puertos), práctica que no han intentado en América Latina, por el rechazo que ello ocasionaría. En nuestra región, han optado por contratar trabajadores locales, alternativa que, sin embargo, tampoco ha estado libre de conflictos sociales, debido a desacuerdos laborales y problemas medioambientales, como veremos más adelante.

¹⁸⁹ Esta Segunda Cumbre fue organizada conjuntamente por el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT) y el Gobierno de la Provincia de Heilongjiang.

¹⁹⁰ Declaraciones de Roger Noriega, Secretario de Estado Adjunto para Asuntos del Hemisferio Occidental, ante la Comisión de Relaciones Internacionales de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, el 6 de abril de 2005.

En efecto, la relación económica de China con América Latina no ha caminado sin tropiezos. En el plano comercial, los problemas se han presentado, por ejemplo, con la importación de productos masivos, textiles y zapatos particularmente, provenientes de ese país. Brasil ha presentado no menos de once reclamos contra China por prácticas «*dumping*», y en otros países de la región la posibilidad de este reclamo viene siendo evaluada seriamente o ya ha sido encaminada. Ello explica por qué, entre 1995 y el 2004, China fue considerado el país con mayor número de investigaciones *antidumping* a escala mundial¹⁹¹.

Pero el descontento regional también se explica por la paulatina pérdida del mercado estadounidense debido a la competencia de los textiles chinos, sobre todo a partir del 2005, cuando finalizó el Acuerdo Multifibras que limitaba el libre comercio de vestidos y textiles. Así, la participación de China en el mercado estadounidense de estos productos subió de 25% a 56%; en tanto que la participación de América Latina retrocedió de 26% a 8%¹⁹². México se ha visto particularmente afectado.

Los problemas tampoco han estado ausentes en el plano de las inversiones chinas en la región, como veremos más adelante para el caso concreto del Perú.

Estas relaciones conflictivas tendrán que ser superadas si ambas partes pretenden seguir afianzando sus vínculos socioeconómicos. Al menos en el plano declarativo, así parece haber sido comprendido por las autoridades chinas. A inicios de noviembre del 2008, China publicó un documento que ha sido considerado como el «Libro blanco sobre América Latina»¹⁹³, después de los que publicó sobre la Unión Europea (2003) y África (2006). En dicho documento, China deja explícitamente señalado que continuará con la suscripción de tratados de libre comercio con los países u organizaciones de integración regional latinoamericanos y caribeños. Pero agrega que ello se hará de acuerdo con el principio de igualdad y beneficio recíproco, y que se esforzará por ampliar y equilibrar el comercio bilateral, con el objetivo de promover el desarrollo conjunto. Al mismo tiempo, buscará solucionar adecuadamente las fricciones comerciales a través de consultas y cooperaciones.

En el mismo documento se señala que se promoverán las inversiones de empresas chinas en los países de la región en servicios, manufactura y actividades primarias, particularmente en la explotación de recursos mineros, pero también en la construcción de infraestructura. Es decir, China es consciente de la importancia presente y futura de América Latina como proveedor de recursos naturales, pero también lo es de las «fricciones» ocasionadas por la manera como ha venido vinculándose económicamente con la región.

¹⁹¹ Según Reyes de la Torre (2007).

¹⁹² Cf. Ellis (2008).

¹⁹³ Xinhua. «Documento sobre la política de China hacia América Latina y El Caribe». Beijing, 5 de noviembre de 2008.

Precisamente, una externalidad negativa del acentuado vínculo económico con América Latina radica en que la cada vez mayor demanda de productos básicos por parte de China, particularmente mineros, ha hecho que los países de la región intensifiquen su especialización en estos bienes. Estas materias primas se han caracterizado tradicionalmente por una marcada variabilidad en sus precios internacionales, lo que puede contribuir a acrecentar la inestabilidad de los ingresos fiscales de aquellos países que acentúen su especialización en estos bienes con el propósito de atender la creciente demanda de este importante socio comercial (Cepal 2006).

Ello se ha evidenciado, una vez más, durante la segunda mitad del 2008, al desencadenarse una recesión en los Estados Unidos cuya gravedad y duración son de pronóstico reservado, la misma que siguió a una aguda crisis hipotecaria y financiera en esa economía. Se viene registrando una excesiva volatilidad de los mercados financieros internacionales, la contracción de la demanda mundial y el consecuente efecto a la baja en la cotización internacional de los metales. Este nuevo escenario influirá negativamente en las economías de la región, particularmente en sus cuentas fiscales, sobre todo en aquellos países mineros que desde el 2003 se beneficiaron de la bonanza en el precio internacional de los metales. En este contexto, la economía china tiene el gran desafío de, mediante el reforzamiento de su demanda interna, continuar sosteniendo buena parte de la demanda mundial, o al menos evitarle una drástica caída. El desafío es bastante mayor.

2. Antecedentes de la relación bilateral Perú-China

Los vínculos económicos y sociales entre el Perú y China comenzaron desde mediados del siglo XIX. En 1849 se inició la primera inmigración de chinos al Perú, como resultado de la primera Ley de Inmigraciones que se dio en nuestro país en dicho año, con el objeto de importar mano de obra para ser destinada a la actividad agrícola. En 1856, el Perú abrió un consulado en Macao, el cual se encargaba de informar al gobierno sobre la contrata de trabajadores chinos en la localidad¹⁹⁴.

Entre 1849 y 1870, llegaron al Perú aproximadamente 90.000 ciudadanos chinos, que encontraron ocupación en actividades agrícolas (caña de azúcar y algodón), pero también en la extracción del guano y en la construcción de los ferrocarriles El Callao – La Oroya y Arequipa – Puno durante el gobierno de Manuel Balta¹⁹⁵.

Sin embargo, la inmigración china al Perú se detuvo en 1870, debido a un incidente internacional en el cual se vio involucrado también otro de nuestros principales socios asiáticos. Ese año, un barco peruano llamado *María Luz*, que transportaba trabajadores chinos al Perú, tuvo

¹⁹⁴ Cf. <<http://spanish.china.org.cn/xi-xinwen/peru1-6.htm>>.

¹⁹⁵ Cf. Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú <<http://www.rree.gob.pe/portal/boletinInf.nsf/0/4344587c632c22b005256f950009e646?OpenDocument>>.

que detenerse en el puerto de Yokohama, Japón, debido al mal tiempo. Los migrantes chinos aprovecharon de esta oportunidad para denunciar los maltratos de que eran víctimas, lo que determinó que el gobierno de Japón ordenara el regreso de estos trabajadores hacia su país de origen. Ello llevó a que el Imperio chino prohibiera la migración de sus súbditos hacia el Perú.

Con el objetivo de limar asperezas con los países involucrados en el referido incidente, el gobierno de Manuel Pardo inició conversaciones con Japón y China, tendientes a establecer relaciones diplomáticas. En 1873, se establecieron relaciones diplomáticas con Japón y el 26 de junio de 1874 se firmó –en Tientsin– el Tratado Chino-Peruano de Amistad, Comercio y Navegación, que entró en vigencia a partir de marzo de 1876, luego de las ratificaciones en ambos países¹⁹⁶.

Entre los principales contenidos del tratado, se puede mencionar los siguientes: chinos y peruanos gozan de igual libertad de comercio, turismo, contrata de trabajadores y residencia en uno y otro país; se prohíbe llevar de Macao y otros lugares a trabajadores chinos al Perú por medio de engaños; China y el Perú establecen consulados recíprocamente; los chinos en el Perú gozan de derechos de igualdad y beneficio mutuo y son protegidos por la ley; entre otros¹⁹⁷. Así, el Perú fue el primer país de la región en firmar un convenio bilateral con China, el cual puso fin –en la práctica– a la inmigración china bajo la modalidad de contrata y en las magnitudes hasta entonces conocidas.

La segunda gran inmigración china al Perú ocurrió entre 1890 y 1930, aunque esta vez se trató de una inmigración comparativamente menor y compuesta, principalmente, por empresarios de Hong Kong y Guangzhou.

El triunfo de la revolución de Mao Tse-Tung y la instauración de la República Popular China, en 1949, no interrumpieron las relaciones ya establecidas con el Perú y con otros países latinoamericanos: Brasil, 1881; México, 1899; Cuba, 1902; Panamá, 1909; Chile, 1915; Bolivia, 1916; Nicaragua, 1930; Guatemala, 1931; República Dominicana, 1940; Costa Rica, 1944; Argentina, 1947 y Ecuador, 1949¹⁹⁸.

El 2 de noviembre de 1971, el Perú y la República Popular China establecieron relaciones diplomáticas, y con ello China aseguró su ingreso a las Naciones Unidas, pues el voto peruano le permitió alcanzar la mayoría necesaria para lograr dicho objetivo. En el comunicado conjunto mediante el cual quedaron establecidas las relaciones diplomáticas, el Perú explicitó su adhesión al principio de «Una sola China» en apoyo a la reunificación pacífica de China¹⁹⁹. Como bien lo han subrayado recientemente las autoridades de ese país: «El principio de una sola China

¹⁹⁶ Cf. Embassy of Peru in China. <<http://bio-visa.com/program/com/peru/index.php?file=detail.php&nowdir=&tid=4845&detail=1>>.

¹⁹⁷ Cf. <<http://spanish.china.org.cn/xi-xinwen/peru1-6.htm>>.

¹⁹⁸ Véase al respecto Shicheng (s.f.).

¹⁹⁹ Cf. Embassy of Peru in China.

constituye la base política sobre la cual China establece y desarrolla relaciones con los países latinoamericanos y caribeños y las organizaciones regionales»²⁰⁰.

En febrero de 1972, China estableció su embajada en el Perú, y nuestro país hizo lo propio en marzo del mismo año. A partir de entonces, las relaciones económicas y sociales entre ambos países no han dejado de acentuarse. En mayo del 2002 se abrió el Consulado del Perú en Shanghái. En el 2005, China y el Perú establecieron la Asociación de Cooperación Integral, lo cual ha dado un mayor impulso a las relaciones bilaterales²⁰¹. En diciembre del 2007, el Perú y China tuvieron en Lima una Cumbre de Inversiones²⁰², en la que se evaluó posibilidades de inversiones recíprocas entre ambos países.

A continuación analizamos dos aspectos de las relaciones económicas que más se han desarrollado entre el Perú y China: el intercambio comercial bilateral y las inversiones chinas en el Perú.

3. El intercambio comercial con China

El intercambio comercial de bienes es la relación económica que más se ha desarrollado entre el Perú y China. El comercio total entre ambos países (exportaciones más importaciones) pasó de US\$ 231 millones en 1993 a US\$ 5.515 millones durante el 2007; es decir, se multiplicó en cerca de veinticuatro veces. El mayor dinamismo se ha registrado durante la presente década: entre 1993 y 1999 el comercio bilateral se incrementó en 91,4%; en cambio, entre el 2000 y el 2007, lo hizo en 652,6%.

La participación relativa de este comercio bilateral en nuestro comercio total aumentó de 3,1% en 1993 a 11,5% en el 2007. Actualmente, China es nuestro segundo socio comercial en el mundo después de los Estados Unidos, con una participación relativa de 18,4%.

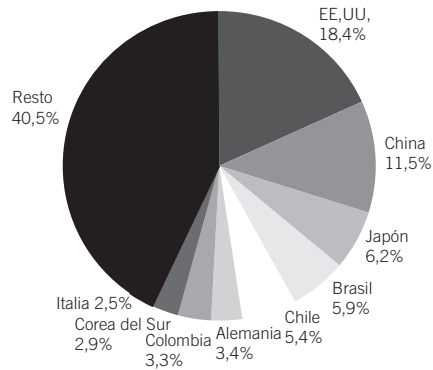
La participación relativa del mercado chino en el total de nuestras exportaciones, aunque fluctuante, ha tendido a incrementarse. Durante la década de 1990, 5,6% de nuestras exportaciones, en promedio anual, se orientaron hacia dicho mercado, mientras que durante la presente década dicha participación subió, en promedio, a 8,6%; es más, dicha participación llegó a 11,0% durante el 2007. Entre 1993 y el 2007, las exportaciones hacia el mercado chino pasaron de US\$ 141 millones a US\$ 3.041 millones; es decir, se incrementaron en 2.059%, o se multiplicaron veintidós veces. Sin embargo, el mayor dinamismo se registró durante la presente década (2000-2007), período en el cual las exportaciones se incrementaron en 584,2%, frente a un incremento de 53,0% durante la pasada década (1993-1999).

²⁰⁰ Xinhua. «Documento sobre la política de China hacia América Latina y El Caribe». Beijing, 5 de noviembre de 2008, p. 3.

²⁰¹ Cf. Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular de China <<http://www.fmprc.gov.cn/esp/wjlb/zzjg/ldmzs/gjlb/3513/3515/t362163.htm>>.

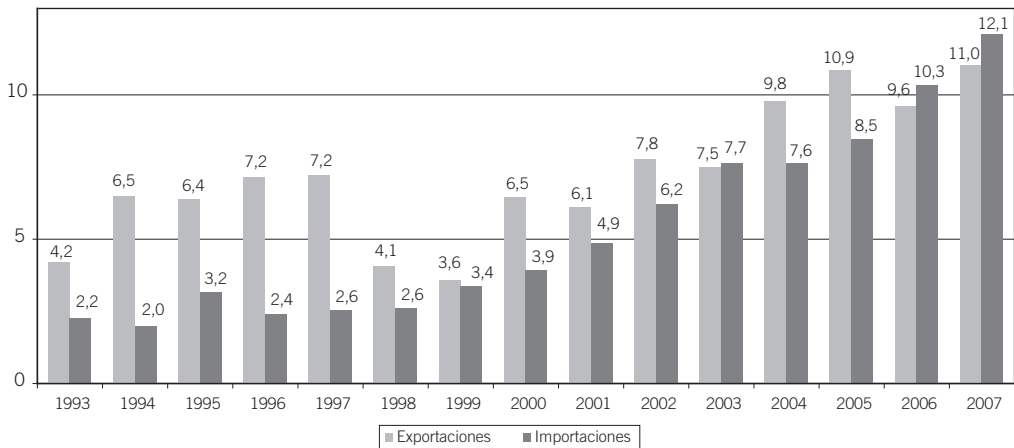
²⁰² El evento fue organizado por el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT) y la Agencia de Promoción de Inversiones (Proinversión).

PERÚ: COMERCIO TOTAL CON PRINCIPALES PAÍSES, 2007 (PARTICIPACIÓN %)



Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>. Elaboración del autor.

PERÚ: PARTICIPACIÓN DEL MERCADO CHINO EN EL COMERCIO EXTERIOR, 1993-2007 (EN PORCENTAJES)



Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>. Elaboración del autor.

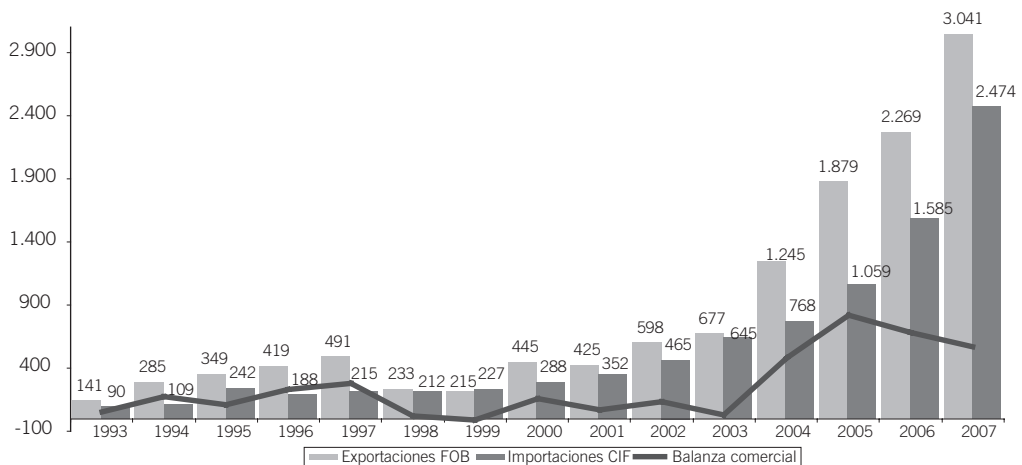
En cambio, la participación relativa de las importaciones procedentes de China, dentro del total de nuestras importaciones, ha seguido una tendencia marcadamente ascendente: desde 2,2% en 1993 hasta 12,1% durante el 2007. En promedio anual, durante la década pasada dicha participación fue de 2,6% y subió a 7,7% durante la presente década. Entre 1993 y el 2007, las importaciones hacia el mercado chino pasaron de US\$ 90 millones a US\$ 2.474 millones; es

decir, se incrementaron en 2.636%, o se multiplicaron veintisiete veces. Este ritmo de crecimiento superó el registrado en las exportaciones. Al igual que en el caso de estas últimas, aunque de manera más acentuada, el mayor dinamismo se registró durante la presente década, cuando las importaciones se incrementaron en 758,2%, frente a un incremento de 151,2% durante la pasada década.

El despegue de nuestro intercambio comercial con China se produjo desde los años 2002 y 2003, de seguro impulsado por el incremento en el precio internacional de los minerales que el Perú le vende a ese país. Esta bonanza de la economía peruana, sustentada de manera importante en los mejores precios de los minerales que exporta, impulsó también la demanda de importaciones procedentes de China.

Sin embargo, históricamente las importaciones no han superado a las exportaciones, lo que nos ha permitido acumular permanentes superávits comerciales con el gigante asiático²⁰³. Durante el período 1993-1999, el superávit comercial acumulado sumó US\$ 850 millones, mientras que durante la presente década (2000-2007) ascendió a US\$ 2.942 millones.

PERU: COMERCIO EXTERIOR CON CHINA, 1993-2007 (EN MILLONES DE US\$)



Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

²⁰³ Desde 1993, se registró solo un déficit en la balanza comercial, durante 1999, ascendente a US\$ 12 millones.

3.1 Estructura del comercio bilateral

La estructura de nuestro comercio exterior con China no ha variado sustancialmente durante las últimas décadas: le vendemos recursos mineros o manufacturas de escasa elaboración procedentes de la actividad extractiva pesquera (harina de pescado); en cambio, le compramos principalmente manufacturas, cada vez con mayor contenido tecnológico. Es decir, nuestro actual comercio bilateral reproduce el ya tradicional vínculo económico entre una economía primario-exportadora y otra industrializada.

Las exportaciones

Durante la última década, se observa una significativa ampliación en la lista de bienes que son exportados hacia el mercado chino. Así, mientras que en 1998 exportábamos solo 56 partidas arancelarias, hacia el 2007 estas habían aumentado a 311. Asimismo, el número de empresas exportadoras aumentó de 82 a 355, respectivamente. Sin embargo, tal como se puede observar en el cuadro siguiente, este mayor número de partidas no tiene un peso significativo en términos de valor exportado. Por tanto, lamentablemente, no podemos hablar en estricto de una diversificación de nuestras exportaciones hacia el mercado chino. Por el contrario, tal como veremos a continuación, durante los últimos años se ha acentuado la concentración de nuestras exportaciones en muy pocos productos.

En las exportaciones hacia el mercado chino se observa una suerte de alternancia entre nuestros dos principales productos de exportación: minerales metálicos y harina de pescado. En el 2001, nuestra principal partida de exportación hacia China era la harina de pescado, con una participación relativa de 54,1%, dejando en segundo lugar al conjunto de minerales, particularmente la partida «minerales de cobre y sus concentrados», que para ese año tuvo una participación relativa de 15,0%. En cambio, durante el 2007, la participación de esta última subió a 51,3%, en tanto que la harina de pescado bajó su participación a 16,6%.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUBPARTIDAS EXPORTADAS Y DE EXPORTADORES, SEGÚN RANGO DE SUS VENTAS ANUALES HACIA EL PAÍS SOCIO (SUBPARTIDAS Y EMPRESAS EN UNIDADES: VALOR EXPORTADO EN MILES DE US\$ FOB)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Subpartidas exportadas	56	70	88	103	111	117	240	175	238	311
Total empresas	82	96	131	138	162	202	264	277	375	355
Con exportaciones menores a US\$ 100.000	16	27	41	56	56	92	122	120	157	136
Con exportaciones entre US\$ 100.000 y 1 millón	31	31	44	45	45	50	73	75	120	119
Con exportaciones superiores a US\$ 1 millón	35	38	46	47	61	60	69	82	98	100
Distribución de las exportaciones según volumen anual negociado por los operadores	233.179	215.497	444.558	425.031	597.625	676.195	1.244.595	1.870.558	2.260.593	3.041.768
Con exportaciones menores a US\$ 100.000	579	884	1.394	1.301	1.962	2.508	3.992	3.717	4.645	3.828
Con exportaciones entre US\$ 100.000 y 1 millón	13.193	10.761	18.350	16.582	13.327	18.859	23.555	24.795	41.831	48.569
Con exportaciones superiores a US\$ 1 millón	219.407	203.851	424.815	407.149	582.336	654.828	1.217.048	1.842.046	2.214.118	2.989.371

Fuente: Sunat.

Elaboración: Mincetur.

Para este último año, los diez principales productos de exportación explicaron 94% del total de nuestras exportaciones hacia China; es decir, nuestras ventas hacia ese mercado registran un alto grado de concentración en muy pocos productos. Las exportaciones de minerales metálicos que se encuentran en dicho grupo, representaron 75% del total de las exportaciones hacia ese país durante el 2007; en cambio, durante el 2001 estos mismos productos representaron solo la tercera parte del total exportado ese año. La mayor participación relativa de los minerales se explica, fundamentalmente, por el incremento en su cotización internacional.

PERÚ: EXPORTACIONES FOB HACIA CHINA, 2001 Y 2007 (EN MILLONES DE US\$)

Ord. 2007	PRODUCTO	VALOR FOB			Part. %	
		2001	2007	Var. %	2001	2007
	TOTAL	425,2	3.041,3	615,2	100,0	100,0
1	Minerales de cobre y sus concentrados	63,9	1.560,1	2.339,8	15,0	51,3
2	Harina, polvo y pellets de pescado	0,0	329,6	--	0,0	10,8
3	Minerales de plomo y sus concentrados.	5,2	315,8	6.030,0	1,2	10,4
4	Harina de pescado	230,2	175,8	-23,6	54,1	5,8
5	Minerales de zinc y sus concentrados.	29,0	164,2	465,9	6,8	5,4
6	Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar	13,9	108,1	679,3	3,3	3,6
7	Minerales de hierro y sus concentrados, aglomerados	23,5	72,1	206,5	5,5	2,4
8	Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	1,0	61,3	6.169,2	0,2	2,0
9	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	0,0	36,7	--	0,0	1,2
10	Demás moluscos e invertebrados acuáticos	0,0	35,9	--	0,0	1,2
	Resto	58,5	181,6	210,2	13,8	6,0
Memo:						
TOTAL EXPORTACIONES DEL PERÚ		6.937,3	27.588,3	297,7	6,1	11,0

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

Como ya fue señalado líneas arriba, durante los últimos años han comenzado a ingresar al mercado chino nuevos productos peruanos, como frutas, especialmente la uva fresca; y también maderas perfiladas como tablillas, frisos y parqués, aunque en valores aún reducidos. En el caso de la uva, las exportaciones empezaron en el 2005 con US\$ 14.000 y han aumentado hasta US\$ 2,9 millones durante el 2007. Para este último año, las exportaciones de maderas perfiladas sumaron US\$ 24 millones²⁰⁴.

En el *ranking* de las diez empresas que más exportan hacia China, vamos a encontrar –obviamente– tanto a empresas mineras como a fabricantes de harina de pescado, los cuales concentraron aproximadamente 75% de las exportaciones durante el 2007.

Para ese año, cuatro empresas mineras explicaron poco más de la mitad de nuestras exportaciones hacia el mercado chino: Compañía Minera Antamina, con una participación relativa de 27,1%, Southern Peru Copper Corp. (12,6%), Consorcio Minero S.A. (Cormin) (7,0%) y Shougang Hierro

²⁰⁴ Cf. <<http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?id=0cQ+9Y1Mfto=>>>.

Perú S.A.A. (5,9%). Todas estas empresas incrementaron sustancialmente el valor de sus exportaciones, con respecto al 2001. Entre las productoras de harina de pescado se encuentra Pesquera Hayduk S.A., con una participación relativa de 2,4% del total exportado durante el 2007.

PERÚ: PRINCIPALES EXPORTADORES HACIA CHINA, 2001 Y 2007 (EN MILLONES DE US\$)

Ord.	EXPORTADOR	VALOR FOB			Part. %	
		2001	2007	Var. %	2001	2007
	TOTAL	425,2	3.041,3	615,2	100,0	100,0
1	Compañía Minera Antamina S.A	27,1	823,6	2.936,1	6,4	27,1
2	Southern Peru Copper Corporation	37,7	382,8	915,7	8,9	12,6
3	Consortio Minero S A Cormin	1,0	214,3	21.798,1	0,2	7,0
4	BHL Perú S.A.C	3,9	206,5	5.212,8	0,9	6,8
5	Shougang Hierro Perú S.A.A.	37,4	180,2	381,9	8,8	5,9
6	Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A.	0,0	130,9	--	0,0	4,3
7	Xstrata Tintaya S.A.	36,8	108,0	193,4	8,7	3,6
8	MK Metal Trading Perú S.A.C.	0,0	82,8	--	0,0	2,7
9	Pesquera Hayduk S.A.	17,3	71,6	313,4	4,1	2,4
10	AYS S.A.	0,1	68,0	75.163,6	0,0	2,2
	Resto	263,9	772,5	192,7	62,1	25,4

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>. Elaboración del autor.

Las importaciones

En comparación con las exportaciones, las importaciones que provienen del mercado chino muestran una mayor diversificación. Entre 1998 y el 2007, el número de partidas arancelarias importadas desde China aumentó de 2.142 a 4.458, respectivamente. Asimismo, la cantidad de empresas importadoras se multiplicó en más de cuatro veces, de 2.005 a 8.852 empresas, respectivamente. No obstante, también en este caso, son relativamente pocas las partidas que explican la mayor parte del valor importado.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUBPARTIDAS IMPORTADAS Y DE IMPORTADORES, SEGÚN RANGO DE SUS COMPRAS ANUALES DESDE EL PAÍS SOCIO (SUBPARTIDAS Y EMPRESAS EN UNIDADES: VALOR IMPORTADO EN MILES DE US\$ CIF)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Subpartidas importadas	2.142	2.119	2.418	2.489	2.888	2.967	3.095	3.415	3.740	4.458
Total empresas	2.005	2.154	2.924	3.390	4.294	4.955	4.929	5.956	7.354	8.852
Con importaciones menores a US\$ 100.000	1.610	1.818	2.480	2.861	3.685	4.169	4.041	4.842	5.886	6.915
Con importaciones entre US\$ 100.000 y 1 millón	371	312	414	489	549	705	774	967	1.252	1.639
Con importaciones superiores a US\$ 1 millón	24	24	30	40	60	81	114	147	216	298
Distribución de las exportaciones según volumen anual negociado por los operadores	213.140	227.617	289.373	352.841	464.685	646.320	769.856	1.059.800	1.584.172	2.475.385
Con importaciones menores a US\$ 100.000	38.065	41.823	53.419	59.551	81.654	93.687	90.104	108.370	134.781	170.418
Con exportaciones entre US\$ 100.000 y 1 millón	105.059	96.912	128.380	151.397	166.663	210.516	240.648	325.524	409.875	553.388
Con exportaciones superiores a US\$ 1 millón	70.017	88.881	107.573	141.893	216.367	342.117	439.103	625.906	1.039.517	1.751.579

Fuente: Sunat. Elaboración: Mincetur.

La estructura de las importaciones ha experimentado marcadas variaciones durante la presente década. Durante el 2007, las quince principales partidas arancelarias explicaron 25,8% del total importado desde ese país. Estos mismos productos representaron solo 6,0% del total importado desde China durante el 2001.

Entre los principales productos importados durante el 2001 se encontraban juguetes, calzados, tejidos, prendas de vestir y neumáticos; en cambio, durante el 2007 las principales partidas importadas son casi exclusivamente productos con mayor contenido tecnológico, como máquinas para tratamiento y procesamiento de información, celulares, teléfonos, cámaras fotográficas digitales, entre otros. Ello traduce el cambio en las necesidades y gustos de los consumidores peruanos, pero también el mayor desarrollo industrial y tecnológico que viene ocurriendo en la economía china.

PERÚ: IMPORTACIONES CIF DESDE CHINA, 2001 Y 2007 (EN MILLONES DE US\$)

Ord. 2007	PRODUCTO	VALOR CIF			Part.%	
		2001	2007	Var. %	2001	2007
	TOTAL	351,9	2.474,2	603,2	100,0	100,0
1	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	0,0	128,6	--	0,0	5,2
2	Máquinas autom. para tratamiento/procesamiento de datos, digitales, portátiles	0,1	69,1	60.713,1	0,0	2,8
3	Partes y accesorios de máquinas de la partida precedente	7,8	62,8	709,6	2,2	2,5
4	Motocicletas y velocipedos con motor de embolo alternativo, 50 cc < cil. < 250 cc	3,2	59,3	1.736,4	0,9	2,4
5	Aparatos receptores de TV, los demás, en colores	0,0	39,3	--	0,0	1,6
6	Demás monitores, utiliz. exclusiv. o princip. con máq. automat. para tratamiento	0,0	37,2	--	0,0	1,5
7	Teléfonos	0,0	31,7	--	0,0	1,3
8	Cámaras fotográficas digitales y videocámaras	0,0	30,8	--	0,0	1,2
9	Unidades de memoria	3,4	30,2	798,7	1,0	1,2
10	Prod. laminados en frío planos de los demás aceros aleados ancho >= 600 mm	0,0	28,3	--	0,0	1,1
11	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital	0,0	26,0	--	0,0	1,0
12	Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido, los demás	0,0	25,0	--	0,0	1,0
13	Abonos con un % de nitrógeno >= a 45% pero inferior o igual a 46% en peso	0,0	24,0	--	0,0	1,0
14	Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio)	6,8	23,7	250,4	1,9	1,0
15	Aparatos recept.de radiodifusión, comb. con grabador o reproductor de sonido	0,0	22,8	--	0,0	0,9
	Resto	330,6	1.835,5	455,2	94,0	74,2
Memo:						
					Part. % China	
TOTAL IMPORTACIONES DEL PERÚ		7.230,1	20.464,2	183,0	4,9	12,1

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

Durante el 2007, los diez principales importadores explicaron 20,5% del total de nuestras compras en el mercado chino. Entre estos destacan tiendas por departamento, como Ripley S.A. y Saga Falabella, y las empresas que se dedican a la venta de productos electrónicos y de comunicación, como LG Electronics Perú S.A., América Móvil Perú S.A.C., Sony Sucursal del Perú, Tech Data

Perú S.A.C., entre otras. Estos principales importadores, explicaron 16,3% de las importaciones durante el 2001. Durante el 2007, la mayor parte de estas empresas incrementaron de manera importante sus importaciones desde China con respecto al 2001.

PERÚ: PRINCIPALES IMPORTADORES DESDE CHINA, 2001 Y 2007 (EN MILLONES DE US\$)

Ord. 2007	Importador	Valor CIF			Part. %	
		2001	2007	Var. %	2001	2007
	TOTAL	351,9	2.474,2	603,2	100,0	100,0
1	LG Electronics Perú S.A.	5,3	76,6	1.332,1	1,5	3,1
2	Tiendas por Departamento Ripley S.A.	24,7	70,5	185,1	7,0	2,8
3	Grupo Deltron S.A.	6,6	58,9	788,0	1,9	2,4
4	Saga Falabella S.A.	16,0	54,7	241,4	4,6	2,2
5	América Móvil Perú S.A.C.	0,0	50,6	-	0,0	2,0
6	Sony Sucursal del Perú	1,0	42,4	4.090,9	0,3	1,7
7	Tech Data Perú S.A.C.	1,0	40,7	3.951,7	0,3	1,6
8	Samtronics Perú S.A.	2,7	39,9	1.383,1	0,8	1,6
9	Tradi S.A.	0,0	37,4	76.063,0	0,0	1,5
10	Comercial del Acero S.A.	0,0	35,0	-	0,0	1,4
	Resto	294,4	1.967,6	568,4	83,7	79,5

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

3.2 El comercio de minerales

La participación relativa de los minerales metálicos en el valor total de nuestras exportaciones hacia China se ha acentuado durante la presente década. En el 2001, estos explicaron 41,0% de las exportaciones hacia dicho mercado; para ese año, la harina de pescado ocupó el primer lugar, con una participación relativa de 54,2% del total exportado. En cambio, durante el 2007 los minerales metálicos explicaron 77,2% del valor exportado hacia China. Las exportaciones de minerales metálicos hacia dicho mercado aumentaron de US\$ 174,3 millones en el 2001 a US\$ 2.348,9 millones durante el 2007, lo cual representó un incremento de 1.247,6%; en tanto que el resto de exportaciones lo hicieron en 176,0%.

Entre los minerales más importantes que el Perú le vende a China se encuentran el cobre, plomo, zinc, hierro, molibdeno, plata, aluminio y acero. Según nuestros cálculos, durante el 2007 las exportaciones de cobre representaron 65,9% del valor total de minerales metálicos exportados hacia China, seguidas de las exportaciones de plomo (14,4%), hierro (7,4%), zinc (7,0%), molibdeno (2,6%), entre otras.

PERÚ: EXPORTACIÓN DE MINERALES METÁLICOS HACIA CHINA, 2001 Y 2007 (EN MILLONES DE US\$)

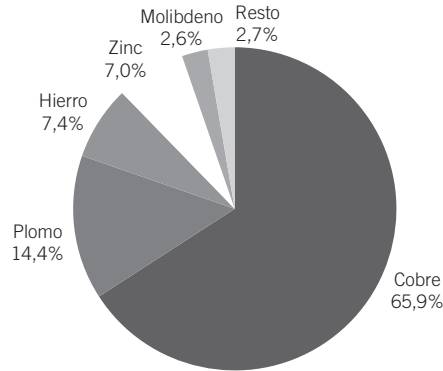
Ord.	Nabandina	Descripción de las partidas	VALOR FOB			Part. %	
			2001	2007	Var. %	2001	2007
		TOTAL EXPORTACIONES HACIA CHINA	425,2	3.041,3	615,2	100,0	100,0
1	26	Minerales de cobre y sus concentrados	63,9	1.560,1	2.339,8	15,0	51,3
2	26	Minerales de plomo y sus concentrados	5,2	315,8	6.030,0	1,2	10,4
3	26	Minerales de zinc y sus concentrados	29,0	164,2	465,9	6,8	5,4
4	26	Minerales de hierro y sus concentrados, sin aglomerar	13,9	108,1	679,3	3,3	3,6
5	26	Minerales de hierro y sus concentrados, aglomerados	23,5	72,1	206,5	5,5	2,4
6	26	Minerales de molibdeno y sus concentrados, sin tostar	1,0	61,3	6.169,2	0,2	2,0
7	74	Desperdicios y desechos, de cobre	0,6	25,2	3.862,6	0,1	0,8
8	26	Minerales de plata y sus concentrados	0,0	22,7	--	0,0	0,7
9	74	Cobre «blister» sin refinar	7,6	11,7	54,0	1,8	0,4
10	74	Anodos de cobre para refinado electrolítico	0,0	3,6	--	0,0	0,1
11	76	Desperdicios y desechos, de aluminio	0,4	2,1	400,6	0,1	0,1
12	26	Minerales de oro y sus concentrados	0,0	1,1	--	0,0	0,0
13	76	Barras de aleaciones de aluminio	0,0	0,3	--	0,0	0,0
14	72	Las demás barras, ... de los demás aceros	0,0	0,3	--	0,0	0,0
15	76	Aluminio en bruto sin alear	0,0	0,2	--	0,0	0,0
16	72	Las demás formas primarias de hierro o acero sin alear	0,0	0,1	--	0,0	0,0
17	76	Aleaciones de aluminio	0,0	0,0	--	0,0	0,0
18	26	Minerales de antimonio y sus concentrados	0,0	0,0	--	0,0	0,0
19	72	Los demás desperdicios y desechos de hierro o acero	0,2	0,0	-98,9	0,0	0,0
20	72	Desperdicios y desechos de acero inoxidable	0,1	0,0	-100,0	0,0	0,0
21	72	Los demás prod. laminados en caliente de hierro o acero	0,0	0,0	-100,0	0,0	0,0
22	74	Cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado	28,9	0,0	-100,0	6,8	0,0
		Subtotal exportaciones mineras metálicas	174,3	2.348,9	1.247,6	41,0	77,2
		Las demás exportaciones	250,9	692,4	176,0	59,0	22,8

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

En el caso del cobre, desde el 2000 hasta el 2007 el volumen exportado ha registrado un crecimiento más bien sostenido, hecho que resulta coherente con la mayor demanda de este mineral por parte de China. Entre dichos años, el volumen exportado por el Perú hacia el mundo se incrementó en 279,6%, mientras que las exportaciones destinadas a China lo hicieron en 869,0%. Ello se ha traducido en una mayor participación relativa de los volúmenes de cobre exportados hacia China en el total exportado de este mineral: de 11,4% en el 2000 a 29% durante el 2007²⁰⁵.

²⁰⁵ Los volúmenes exportados de cobre, zinc y plomo presentados en el cuadro que sustenta este análisis, son los publicados por la Sunat (Aduanas). Estos volúmenes de exportación no coinciden con las cifras publicadas por el Banco Central de Reserva del Perú, debido a que esta institución introduce algunos ajustes en las cifras publicadas por la Sunat con el propósito de aproximarse a la ley promedio de cada mineral.

PERÚ: EXPORTACIÓN FOB DE MINERALES METÁLICOS HACIA CHINA, 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

PERÚ: VOLUMEN EXPORTADO A CHINA DE PRINCIPALES MINERALES (EN MILES DE TM)

Año	COBRE			ZINC			PLOMO			HIERRO		
	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %
2000	86,7	762,9	11,4	0,02	1.492,1	0,0	11,4	372,5	3,1	1.462,0	3.605,6	40,5
2001	214,1	1.234,8	17,3	160,8	1.731,4	9,3	24,8	393,8	6,3	2.018,6	4.200,0	48,1
2002	337,0	1.761,8	19,1	166,9	1.999,2	8,3	74,6	428,1	17,4	2.510,0	4.383,9	57,3
2003	415,8	1.533,3	27,1	123,5	2.067,2	6,0	160,8	392,8	40,9	3.185,9	5.082,6	62,7
2004	619,5	2.085,4	29,7	30,4	1.849,2	1,6	196,5	440,4	44,6	4.316,7	5.938,9	72,7
2005	625,2	2.129,2	29,4	33,8	1.953,5	1,7	198,6	509,3	39,0	4.224,4	6.265,1	67,4
2006	603,6	2.237,9	27,0	35,1	1.915,3	1,8	210,4	478,7	44,0	4.318,6	6.673,0	64,7
2007	840,6	2.896,2	29,0	163,4	2.280,3	7,2	155,6	436,7	35,6	4.748,3	6.813,3	69,7
2008 ^{1/}	554,4	2.053,7	27,0	162,2	1.307,2	12,4	142,6	280,2	50,9	2.710,6	3.771,7	71,9
Var % 07/00	869,0	279,6		726.911	52,8		1.268,6	17,2		224,8	89,0	

^{1/} A julio del 2008.

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.
Elaboración del autor.

El valor de las exportaciones totales de cobre aumentó de US\$ 931,8 millones durante el 2000 a US\$ 6.975,5 millones durante el 2007, lo cual representó un incremento de 648,6%, resultado influenciado de manera determinante por el alza en la cotización internacional de este mineral. Para estos mismos años, las exportaciones hacia China se incrementaron en 3.514,3%, de US\$ 42,8 millones a US\$ 1.547,0 millones, respectivamente. Asimismo, la participación relativa en el total exportado subió de 4,6% a 22,2%. Para este último año, China se ubicó como el principal destino de nuestras exportaciones de cobre (22,2%), seguido de Japón (19,7%), Estados Unidos (14,4%), Italia (7,4%), Alemania (7,1%), entre otros países.

PERÚ: EXPORTACIONES FOB A CHINA DE PRINCIPALES MINERALES (EN MILLONES DE US\$)

Año	COBRE			ZINC			PLOMO			HIERRO		
	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %	China	Mundo	Part. %
2000	42,8	931,8	4,6	0,0	642,6	0,0	1,8	189,9	0,9	31,1	67,7	46,0
2001	101,1	985,6	10,3	29,0	531,7	5,5	5,2	196,0	2,6	37,4	81,4	46,0
2002	162,9	1.187,1	13,7	25,9	428,3	6,0	19,0	208,6	9,1	47,8	82,6	57,9
2003	233,1	1.266,4	18,4	24,1	520,4	4,6	55,1	198,2	27,8	56,8	94,1	60,4
2004	507,6	2.484,4	20,4	8,2	576,8	1,4	104,0	389,1	26,7	90,9	129,1	70,4
2005	671,6	3.471,5	19,3	21,1	805,1	2,6	139,8	491,4	28,5	142,1	216,1	65,8
2006	1.024,8	5.922,0	17,3	30,0	1.991,2	1,5	271,7	712,6	38,1	157,3	256,0	61,4
2007	1.547,0	6.975,5	22,2	164,2	2.500,1	6,6	337,7	1.032,0	32,7	174,8	277,0	63,1
2008 ^{1/}	1.129,1	5.656,5	20,0	99,6	931,2	10,7	313,7	670,1	46,8	119,9	183,6	65,3
Var% 07/00	3.514,3	648,6		670.865,8	289,1		19.149,4	443,5		462,0	309,3	

^{1/} A julio del 2008.

Fuente: <<http://www.aduanet.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

El plomo es otro de los minerales cuya exportación hacia China ha cobrado singular importancia durante la presente década. En el 2000, el volumen exportado hacia dicho mercado representaba apenas 3,1% del total del mineral de plomo que el Perú exportó hacia el mundo. Hacia el 2006, dicha participación había subido a 44,0%, y el 2007 se ubicó en 35,6%.

En términos de valor exportado, dicha participación relativa subió de 0,9% en el año 2000 (US\$ 1,8 millones) a 32,7% durante el 2007 (US\$ 337,7 millones), lo cual se tradujo en un incremento de 19.149% en el valor exportado hacia China, muy por encima del incremento de 443,5% registrado en el valor exportado de este mineral hacia el mundo. Actualmente, China es el primer mercado para nuestras exportaciones de plomo (32,7% del total), seguido de Corea del Sur (10,4%), Japón (9,9%), México (9,4%), Italia (8,6%), Brasil (7,0%), entre otros países.

El hierro ocupa el tercer lugar en importancia en nuestras exportaciones mineras hacia China. Entre el 2000 y el 2007, el volumen exportado hacia dicho mercado se incrementó en 224,8%, resultado que estuvo por encima del incremento de 89,0% registrado en el volumen exportado hacia el mundo. Para dichos años, la participación relativa del mercado chino aumentó de 40,5% a 69,7%, respectivamente.

En cuanto a valor exportado, este pasó de US\$ 31,1 millones en el 2000 a US\$ 174,8 millones durante el 2007, lo cual representó un incremento de 462,0%. En términos de participación relativa en el total de las exportaciones de hierro, el mercado chino pasó de 46,0% a 63,1%. Así, China es el primer mercado de destino de nuestras exportaciones de hierro, seguido de Japón (11,4%), Trinidad y Tobago (8,1%), Corea del Sur (6,6%), México (5,8%), Estados Unidos (3,9%), entre otros países. El único productor de hierro en el Perú es la empresa Shougang Hierro Perú, propiedad de la transnacional china Shougang Corporation, como veremos más adelante.

En el caso del zinc, el volumen exportado hacia China ha seguido un comportamiento más bien irregular, pero debe destacarse que mientras el año 2000 le vendimos apenas 22,4 TM, en el 2007 el volumen exportado subió a 162.000 TM. La participación relativa del volumen exportado de este mineral bajó de manera sostenida entre el 2001 y el 2006, de 9,3% a 1,8%, respectivamente. En cambio, durante el 2007 esta se recuperó hasta situarse en 7,2%.

El valor exportado hacia el mundo de este mineral subió de US\$ 642,6 millones a US\$ 2.500,1 millones entre el 2000 y el 2007, respectivamente; es decir, se incrementó en 289,1%. Durante el 2000, el valor exportado hacia China fue completamente insignificante; sin embargo, hacia el 2007 le vendimos por un importe de US\$ 164,2 millones, monto que representó 6,6% del total exportado. Esta baja participación se explica por la menor demanda internacional de China por dicho mineral, debido a su importante producción interna. Durante el 2007, China se ubicó como el sexto mercado en importancia de nuestras exportaciones de zinc, detrás de España (18,4%), Corea del Sur (14,6%), Japón (11,4%), Bélgica (9,0%) y Brasil (8,7%).

Con relación a las importaciones de minerales metálicos provenientes de China, estas son prácticamente inexistentes. En todo caso, importamos manufacturas que utilizan como materia prima: hierro, acero, cobre, plomo o zinc; metales que –como ya hemos subrayado– son exportados por el Perú hacia China. Es decir, vendemos a China materias primas mineras, que luego este país nos vende transformadas en manufacturas.

3.3 La negociación de un tratado de libre comercio con China

No es objetivo del presente estudio analizar el proceso de negociación llevado a cabo entre China y el Perú para alcanzar un tratado de libre comercio (TLC), el cual, dada su complejidad, especialización, amplitud e importancia, amerita una investigación aparte. Sin embargo, ello no nos impide esbozar algunos alcances sobre determinados temas abordados en este proceso, que comenzó en enero del 2008 y culminó oficialmente al cabo de once meses.

El 20 de noviembre del 2008, durante la cita cumbre de la APEC en Lima, los presidentes del Perú y China, Alan García y Hu Jintao, anunciaron que las negociaciones para un TLC entre ambos países habían concluido. En esta primera visita oficial que un presidente chino realizaba al Perú, se anunció también la constitución oficial y el desarrollo de una «asociación estratégica» entre ambos países. El Perú ya ha suscrito TLC con Canadá, Singapur y los Estados Unidos, y un protocolo para la liberalización arancelaria con Tailandia.

3.3.1 Antecedentes de la negociación

En febrero del 2007, China y el Perú acordaron la realización de un estudio conjunto de factibilidad para evaluar la posibilidad de negociar un TLC, el cual culminó satisfactoriamente en agosto del 2007. De esta manera, el Perú quedaba expedito para iniciar las negociaciones con

China, en un contexto económico particularmente expectante para nuestro país, tras varios años de crecimiento sostenido, variables macroeconómicas estables, y *ad portas* de convertirse en sede de la cita cumbre de la APEC en noviembre del 2008. En septiembre del 2007, en Sydney, Australia, los presidentes de ambos países, Alan García y Hu Jintao, anunciaron oficialmente el lanzamiento de las negociaciones del TLC.

El peso de la economía china se hizo sentir desde un primer momento, pues para dar inicio a las negociaciones China exigió que el Perú la reconozca como «economía de mercado», exigencia que China siempre ha impuesto a los países con los que ha negociado o viene negociando un TLC (Chile, Australia, Nueva Zelanda, entre otros). Una segunda exigencia que el Perú tuvo que cumplir antes de iniciar las negociaciones, fue renunciar expresamente a su derecho de aplicar las disposiciones 15 y 16 del Protocolo de Adhesión de China a la OMC y el artículo 242 del Informe del Grupo de Trabajo sobre el ingreso de China a la OMC²⁰⁶.

Como ya fue mencionado en la tercera parte del presente estudio, el reconocer a China como «economía de mercado», si bien no impide denunciar ante la OMC sus prácticas «desleales» en materia de comercio internacional, sí dificulta el ejercicio de este derecho. Veamos:

La disposición 15 del referido protocolo tiene que ver con la determinación de las subvenciones y el *dumping* en los productos que son importados desde China, y autoriza a que el país importador utilice, para determinar la comparabilidad de los precios, una metodología que no se base en los precios o costos internos de China si los productores chinos no pueden demostrar que operan bajo condiciones de una economía de mercado. Es decir, en caso de una denuncia de *dumping*, la carga de la prueba recae en el productor chino. En cambio, la renuncia a la aplicación de esta disposición implica que si el Perú quiere denunciar prácticas *dumping* por parte de China, «el productor nacional deberá ser quien demuestre que no existen condiciones de mercado, lo cual podría resultar demasiado oneroso» (Mincetur 2007a: 12). En efecto, como lo señala la OMC, para poder adoptar medidas *antidumping*, el gobierno que se considere afectado tiene que poder demostrar que existe *dumping*, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar que el *dumping* está causando daño a la rama de producción del país importador o amenaza causarlo. Si estas condiciones no se cumplen, las medidas *antidumping* no se podrán aplicar.

Según la disposición 16 del referido protocolo, el país importador que considere que las importaciones de productos de origen chino causan o amenazan causar una desorganización del mercado para los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, queda autorizado a aplicar mecanismos de salvaguardia de transición. Al haber renunciado a aplicar esta disposición, al Perú solo le queda recurrir a la aplicación de las salvaguardias generales contempladas en la OMC, camino que resulta más costoso por lo extenso y complicado. Es

²⁰⁶ Véase al respecto Mincetur (2007a).

decir, el Perú ya no podrá reaccionar como lo hizo en diciembre del 2003, cuando –apelando al Protocolo de Adhesión de China a la OMC– impuso salvaguardias a las confecciones procedentes de China. Aunque ya en ese entonces se hizo evidente el peso de la economía china, pues ante el conflicto con dicho país que esta medida generó, en octubre del 2004 el Perú decidió aplicar en su lugar la salvaguardia general en el marco de la OMC.

Por último, el artículo 242 del Informe del Grupo de Trabajo sobre el Ingreso de China a la OMC deja abierta la posibilidad de que el país importador que considere que las importaciones de origen chino de productos textiles y de vestido amenazan el desarrollo ordenado de su mercado interno, pueda exigir a China que limite sus exportaciones; es decir, puede aplicar cuotas de importación. La Unión Europea, por ejemplo, hizo uso de este artículo cuando al eliminarse las cuotas ATV (Acuerdo sobre Textiles y Vestidos) a partir del 1 de enero de 2005, consideró que las importaciones de estos productos desde China habían superado los «niveles de alerta» definidos por dicha unión económica. El Perú ya no podrá apelar a dicho artículo en su vínculo comercial con China.

En consecuencia, con el objetivo de negociar un TLC con China, el Perú tuvo que renunciar a los mecanismos de protección que la OMC ha establecido de manera específica frente a una economía como la china, cuya política comercial –como este mismo organismo ha señalado– sigue siendo compleja y opaca en algunos aspectos.

3.3.2 Las rondas de negociaciones y sus principales resultados

La primera ronda de negociaciones tuvo lugar entre el 20 y el 23 de enero de 2008 en la ciudad de Lima; desde entonces, se realizaron en total seis rondas de negociaciones, la última en Beijing del 13 al 18 de octubre de 2008²⁰⁷.

Se establecieron, y se llegó a un acuerdo, en las siguientes mesas de trabajo:

- Acceso a Mercados
- Reglas de Origen
- Defensa Comercial
- Servicios
- Inversiones
- Entrada Temporal de Personas de Negocios
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Obstáculos Técnicos al Comercio
- Solución de Controversias

²⁰⁷ Véase al respecto <<http://www.mincetur.gob.pe>>.

- Procedimientos Aduaneros
- Propiedad Intelectual
- Cooperación
- Asuntos Institucionales

Los desencuentros entre las partes involucradas giraron en torno a los siguientes tres temas principales, entre otros:

- a) Acceso a mercados
- b) Inversiones y servicios
- c) Acuerdo de cooperación aduanera

A continuación, detallamos la manera como estos temas fueron abordados durante las negociaciones, y exponemos también nuestra evaluación sobre los resultados alcanzados en los mismos.

a) Acceso a mercados

Las negociaciones en la mesa de Acceso a Mercados han sido las más complicadas, concretamente en lo referente a las ofertas de eliminación arancelaria. Desde la reunión sostenida por el Grupo Especial Técnico en Beijing en noviembre del 2007, el cual definió las reglas y principios que orientarían la negociación entre Perú y China, se había acordado establecer cuatro canastas de desgravación arancelaria, con las siguientes proporciones de líneas arancelarias²⁰⁸:

Canasta	% de subpartidas
A – Eliminación inmediata	Al menos 60%
B – 5 años	Entre 10% y 20%
C – 10 años	Entre 10% y 20%
D – Exclusión	No más de 10%

Desde la III Ronda (12-16 de mayo de 2008), el Perú dejó sentado su desacuerdo con la propuesta china de que varios productos agropecuarios de exportación peruanos, entre ellos los más dinámicos de nuestra agroindustria, como la uva y los espárragos, sean excluidos de la canasta A; es decir, no tendrían un acceso libre inmediato al mercado chino. Asimismo, China presionaba para que el Perú reduzca el porcentaje de su comercio involucrado en la canasta D (exclusiones), ofreciendo a cambio una mejora sustancial en su oferta de eliminación arancelaria.

En la IV Ronda (28 de junio – 3 de julio de 2008), no hubo mejoras por ambas partes en sus ofertas de eliminación arancelaria. Por el contrario, se produjo un retroceso, pues China modificó

²⁰⁸ Véase al respecto los informes de las rondas de negociaciones en <<http://www.mincetur.gob.pe>>.

su propuesta inicial de clasificar la harina de pescado (línea arancelaria 2301.20.10) en la canasta A de desgravación inmediata, y la reubicó en la canasta C de desgravación en diez años. Como ya fue mencionado en este estudio, la harina de pescado constituye uno de nuestros principales productos de exportación hacia el mercado chino.

Además, en la V Ronda (25-30 de agosto de 2008), China solicitó el mismo trato que el Perú otorgó a los Estados Unidos en el TLC firmado con ese país, referente a la eliminación del Sistema Peruano de Franja de Precios. China ofreció a cambio un tratamiento recíproco, con excepción de aquellos productos en los que no podía abrir su mercado debido a que cuentan con contingentes arancelarios en la OMC.

En efecto, China aplica contingentes arancelarios a cinco productos: azúcar, trigo, maíz, arroz y algodón. Los derechos de importación para los productos que se importen por fuera del contingente son: para algodón, 40%; para azúcar, 50%; para trigo, arroz y maíz, 65%; mientras que los derechos de importación para los productos que se importen dentro del contingente arancelario son: 15% para el azúcar, 10% para trigo y maíz, 9% para el arroz y 1% para el algodón²⁰⁹. Por lo general, la utilización de estos contingentes arancelarios es muy baja, lo cual reflejaría una política sumamente restrictiva en las importaciones de estos productos por parte de China. Asimismo, no existen disposiciones para asignar cuantías del contingente arancelario a países concretos, y en la práctica se asignan principalmente a empresas comercializadoras estatales chinas²¹⁰.

En el fondo, China buscaba presionar al Perú para que este flexibilice su posición en materia de reglas de origen, y para que reduzca de 13,89% a 10% el porcentaje de sus importaciones que serían excluidas de la liberalización arancelaria. Lo que significaba que China exigía el libre comercio para algunos productos textiles, de confecciones, calzado y metalmecánica. En la V Ronda, China agregó otra exigencia: que el acuerdo entre China y el Perú entrara en vigencia el 1 de enero de 2009.

A cambio de que el Perú cumpliera con estas exigencias, China ofreció:

- Otorgar al Perú el mismo tratamiento concedido a Chile en harina de pescado; es más, la desgravación para el Perú sería de 1,2%, lo que mejoraría el arancel de 1,4% actualmente aplicado a Chile.
- Flexibilizar su posición en cuanto a los productos agrícolas que el Perú había solicitado excluir de la canasta D.

²⁰⁹ Cf. Consejería Agrícola – Embajada Argentina en la República Popular China. «Novedades del sector agrícola de China». En: *Agrichina*, N° 4. Pekín, julio del 2008.

²¹⁰ Cf. Consejería Agrícola – Embajada Argentina en la República Popular China. «Contingentes arancelarios para importar maíz en China». En: *Agrichina*. DOC/CAP/011- 2007, Pekín, junio del 2007.

- Crear una categoría adicional de desgravación parcial (canasta E), la cual incluiría el excedente al 10% del porcentaje de las importaciones que el Perú había excluido de las negociaciones.

Resultados:

Los resultados obtenidos en cuanto a Acceso a Mercados presentan las siguientes aristas, entre otras:

Las negociaciones se habían entrampado respecto a: 1) la exigencia china de que la lista global de partidas sensibles excluidas del acuerdo por parte del Perú no represente más de 10% de las importaciones peruanas desde China; y 2) la exigencia china de incluir como partidas de libre comercio algunos productos que el Perú consideraba como sensibles: textiles, confecciones, calzado, entre otros.

El Perú tuvo que ceder en sus pretensiones y aceptar las exigencias de China, y reducir de 13,89% a 10% el porcentaje de sus importaciones que serían excluidas de la liberalización arancelaria. En tal sentido, dio su conformidad para la creación de la canasta E, la cual incluye 87 partidas que representan 1,18% de las partidas arancelarias y 3,89% del valor importado desde China, compuesto principalmente por textiles, confecciones, calzados y productos metalmecánicos, productos que antes habían sido excluidos de la negociación por tratarse de productos que el Perú consideró como sensibles (canasta D), y que ahora tendrán un período de desgravación progresiva de dieciséis años.

Las consecuencias en la industria nacional y el mercado laboral de esta flexibilización de la propuesta inicial del Perú están aún por verse. En todo caso, según las estimaciones oficiales efectuadas en el Estudio Conjunto de Factibilidad para evaluar la posibilidad de negociar un TLC²¹¹, si se eliminaban los aranceles de todos los bienes que China y el Perú intercambian, el impacto en la producción del Perú sería negativo en varios sectores intensivos en mano de obra: productos de cuero (-6,25%), textiles (-2,52%) y confecciones (-1,18%); asimismo, equipo de transporte y maquinaria eléctrica y no eléctrica (-0,48%), productos de metal (-1,15%) y otros (-0,32%).

Además, anteriormente el Perú ya ha denunciado a China por sus prácticas comerciales desleales en algunos de estos productos: entre 1997 y el 2006, mediante resoluciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), el Perú estableció derechos *antidumping* definitivos en las siguientes partidas arancelarias importadas desde China: tejidos, cubiertos de acero inoxidable, neumáticos, cierres y cremalleras, bisagras, tejido tipo popelina, vajillas y tejidos de algodón.

²¹¹ Véase al respecto Mincetur (2007b).

Sin embargo, el Perú logró excluir del proceso de desgravación arancelaria otros 592 productos sensibles, donde encontramos a la gran mayoría de productos textiles, confecciones, calzado y algunos productos metalmecánicos; estos productos representan 8,05% de las partidas arancelarias y 10% del valor importado desde China. En este resultado, el Perú aventaja a Chile, en el sentido de que este país logró excluir de su TLC con China solo 2,97% de sus importaciones desde China; aunque, también es cierto, mientras que el Perú desgravará de forma inmediata 61,82% de sus importaciones, Chile hizo lo mismo con 49,57% de sus importaciones provenientes de China.

ACCESO DE CHINA A PERÚ Y CHILE SEGÚN LOS TLC CON CHINA ACORDADOS POR AMBOS PAÍSES (EXPRESADO COMO % DE LAS IMPORTACIONES DE AMBOS PAÍSES DESDE CHINA)

Canasta	Período de desgravación	PERÚ ^{1/}	CHILE ^{2/}
A	Inmediata	61,82	49,57
B	5 años	13,38	20,55
C	10 años	10,92	26,91
D	Exclusión	10,00	2,97
E	16 años	3,89	
Total		100,00	100,00

^{1/} Corresponde a las importaciones del 2007.

^{2/} Corresponde a las importaciones del 2004.

Fuente: Mincetur (Perú) y Direcon (Chile).

Elaboración del autor.

China no aceptó las pretensiones del Perú para que ese país aplique una desgravación arancelaria inmediata en algunos productos pesqueros y agrícolas peruanos. Así, por ejemplo, en el caso de la uva, se aplicará un arancel de 7,8%, que irá disminuyendo paulatinamente hasta su eliminación en enero del 2015. En el caso de la harina de pescado, se comenzará con un arancel de 1,2%, y se continuará con el mismo plazo de desgravación total. En general, el Perú consiguió una desgravación inmediata para 83,52% de sus exportaciones a China, por debajo del 92,01% logrado por Chile en su TLC con ese país. Asimismo, 1,02% de las exportaciones peruanas hacia China quedaron fuera del proceso de desgravación arancelaria (canasta D), frente al 0,73% logrado por Chile.

Se ha acordado también que las «mercancías producidas en zonas francas podrán beneficiarse de este Tratado»²¹². Como ya fue mencionado en la cuarta parte de este estudio, China cuenta con quince zonas francas, la mayor parte de las cuales se ubican en «zonas económicas especiales» o en «zonas de desarrollo económico y tecnológico». Hasta muy recientemente, estas zonas se beneficiaron de beneficios tributarios, que fueron anulados desde enero del 2008. Sin embargo, bajo el criterio de «anterioridad», determinadas empresas extranjeras ubicadas en dichas zonas

²¹² Mincetur. *Resumen ejecutivo. Tratado de Libre Comercio entre Perú y China*. Publicado el lunes 24 de noviembre de 2008 en <<http://www.mincetur.gob.pe>>.

seguirán beneficiándose de tasas preferenciales durante cinco años más. Ello implica que, desde las zonas francas chinas, podrían llegar al Perú productos que seguirán gozando de beneficios tributarios en ese país hasta el 2012, práctica reñida con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) de la OMC²¹³. Al respecto, no hemos encontrado un acuerdo similar en el TLC firmado entre Chile y China.

ACCESO DE PERÚ Y CHILE A CHINA SEGÚN LOS TLC CON CHINA ACORDADOS POR AMBOS PAÍSES (EXPRESADO COMO % DE LAS EXPORTACIONES DE AMBOS PAÍSES HACIA CHINA)

Canasta	Período de desgravación	PERÚ ^{1/}	CHILE ^{2/}
A	Inmediata	83,52	92,01
	1 año		0,02
B	5 años	0,37	0,35
C	10 años	1,34	6,89
D	Exclusión	1,02	0,73
E - L ^{3/}	16 años	13,75	
Total		100,00	100,00

^{1/} Corresponde a las exportaciones del 2007.

^{2/} Corresponde a las exportaciones del 2004.

^{3/} En el caso del Perú, 12,86% de las exportaciones corresponden a la harina de pescado, cuya desgravación arancelaria terminará el 01/01/2015.

Fuente: Mincetur (Perú) y Direcon (Chile).

Elaboración del autor.

De otro lado, se ha acordado, entre otros aspectos, que el Perú siga aplicando su *drawback* y sistema de franja de precios, lo cual resulta positivo para el país. Además, el acuerdo alcanzado permite que las partes involucradas puedan utilizar medidas de defensa comercial, como el *antidumping* y la salvaguardia global, las cuales se aplicarán en el marco general establecido por la OMC para todos los países miembros. Como ya fue explicado líneas arriba, el Perú renunció a los mecanismos de protección que dicho organismo ha establecido de manera específica frente a una economía como la de China.

b) Inversiones y servicios

La inclusión del tema de inversiones en las negociaciones comerciales entre el Perú y China se produjo, fundamentalmente, por la insistencia del Perú. Desde la I Ronda, China dejó sentado que no creía necesario hacer ninguna modificación al Convenio sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones²¹⁴ vigente entre ambos países desde el 9 de junio de 1994. Es más, China argumentó que en ninguno de los acuerdos de libre comercio que había firmado o ne-

²¹³ Los «incentivos fiscales» están considerados como «contribución financiera» y por tanto forman parte del concepto de «subvención» según la definición del Acuerdo SMC.

²¹⁴ Estos convenios también son llamados acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones extranjeras (APPRI) o *bilateral investment treaties* (BIT).

gociado hasta entonces, había incluido un capítulo de inversiones. Incluso en la II Ronda (3-7 de marzo de 2008), China solicitó que la mención sobre «garantizar un ordenamiento jurídico seguro para las inversiones» se borre del preámbulo del TLC, pues solo se estaba negociando el comercio de mercancías y servicios. Dicho sea de paso, este proceder difiere de la práctica de los Estados Unidos, país que en los TLC que ha negociado siempre ha incluido una copia casi fiel del capítulo XI sobre inversiones del Tratado de Libre Comercio en América del Norte (Nafta, por sus siglas en inglés)²¹⁵.

Sin embargo, el Perú insistió en su propuesta de incluir en el TLC un capítulo sobre Inversiones, y presentó una propuesta en mayo del 2008 que se basó en el texto del convenio de 1994 arriba mencionado. La renuencia de China venía por el lado siguiente: al incluirse un capítulo sobre inversiones, se tenía que tener en cuenta necesariamente su relación con el capítulo de servicios, con lo cual China no estaba de acuerdo. Tal parece que, en estricto, ese era el objetivo perseguido por el Perú al insistir en la inclusión de un capítulo de inversiones; es decir, su relación con el capítulo de servicios.

Para entender dicha relación debemos mencionar que según el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, existen cuatro modos de comercio de servicios:

- Modo 1: Comercio transfronterizo, cuando el servicio fluye del territorio de la parte «A» al territorio de la parte «B», y viceversa.
- Modo 2: Consumo en el extranjero, cuando el servicio se otorga en el territorio de la parte «A» a una persona del territorio de la parte «B», y viceversa. Por ejemplo, los servicios de turismo.
- Modo 3: Inversión en servicios o presencia comercial, cuando la oferta de un servicio en el territorio de la parte «A» implica la inversión o instalación en ese territorio de un inversionista proveniente de la parte «B», y viceversa.
- Modo 4: Presencia o movilidad temporal de personas, cuando una persona del territorio de la parte «A» se traslada temporalmente al territorio de la parte «B», y viceversa, para brindar un servicio.

Ya en la IV Ronda, China había aceptado la inclusión del capítulo de inversiones, pero insistió en que este comprendería a todos los sectores en general; es decir, dicho capítulo no incluiría un tratamiento *ad hoc* para la inversión en servicios o presencia comercial (modo 3), como era la pretensión del Perú.

²¹⁵ Véase al respecto Torres y De Echave (2005).

China propuso que los cuatro modos de comercio de servicios se incluyan en el capítulo de comercio de servicios. En cambio, la propuesta del Perú era que el modo 3 fuese excluido de dicho capítulo y formara parte del capítulo de inversiones. Desde la perspectiva del Perú, la estructura propuesta por China era inconsistente, ya que habría disciplinas, como por ejemplo el trato nacional, que estarían presentes en ambos capítulos y no se podría definir cuál aplicaría a la inversión en servicios.

Resultados:

Según los documentos referentes a los resultados de las negociaciones Perú-China, publicados por el Mincetur en su sitio web institucional, podemos concluir que en las mesas de trabajo sobre inversiones y servicios prevaleció la propuesta de China, en el sentido de que el capítulo de inversiones excluye el modo 3 de comercio de servicios, el cual pasó a formar parte del capítulo de comercio de servicios. En el artículo sobre «*scope and coverage*» del capítulo de inversiones se señala explícitamente lo siguiente: «Este Capítulo no se aplicará a medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relacionadas con el comercio en servicios» (la traducción es nuestra). Por tanto, el acuerdo con China no iguala en este aspecto al TLC firmado con los Estados Unidos, en el cual la inversión en servicios o presencia comercial (modo 3) está cubierta en el capítulo de inversión, como fue la pretensión inicial del Perú en la negociación con China.

Al margen de ello, el capítulo de servicios deja abierta la posibilidad de un mayor acceso recíproco al mercado de servicios, que en el caso de China cada vez más se ha venido liberalizando a la inversión extranjera debido a las exigencias de la OMC, aunque conserva aún fuertes restricciones según vimos en la cuarta parte de este estudio.

El capítulo de inversiones del TLC Perú-China incluye artículos sobre cobertura, trato nacional, trato de nación más favorecida, protección y promoción de inversiones, nivel mínimo de trato, expropiación, solución de controversias Estado-Estado, solución de controversias inversionista-Estado, entre otros aspectos. Al respecto, si bien este capítulo incluye temas adicionales al convenio suscrito por ambos países en 1994, no nos queda claro la insistencia del Perú para su inclusión en el TLC negociado con China, pues no se diferencia sustancialmente del convenio de 1994, el cual ya protege de manera recíproca las inversiones de ambos países.

Un tema que hubiese sido interesante incluir en el capítulo de inversiones en el TLC con China, es que este país acepte que las controversias entre inversionistas peruanos y el Estado chino puedan ser ventiladas en foros internacionales, sin restricción alguna. Como ya fue subrayado en la cuarta parte del presente estudio, los acuerdos internacionales que China ha firmado para la protección recíproca de las inversiones (incluyendo el firmado con el Perú en 1994) dejan explícitamente señalado que China acudirá a foros internacionales solo para negociar el monto de la compensación por una expropiación, mas no para discutir sobre la expropiación misma. Solo Holanda, desde agosto del 2004, y España, desde julio del 2008, han logrado eliminar esta restricción en los acuerdos que han suscrito o renegociado con China.

En el artículo sobre «controversias inversionista-Estado» del capítulo de inversiones del TLC negociado con China, en el segundo párrafo, se ha eliminado la siguiente frase: «que involucra el monto de compensación por la expropiación», presente en el artículo 8° del convenio de 1994, y que restringe la posibilidad de que China sea llevada a foros internacionales por una expropiación. A primera vista, ello nos ha puesto al mismo nivel que lo conseguido por España y Holanda en los APPRI suscritos con China. Sin embargo, la nota a pie de página N° 7 que se incluye en el referido párrafo²¹⁶ nos hace pensar que ello no es así.

En dicha nota se limita al inversionista peruano en China la posibilidad de someter una controversia con el Estado de ese país a los foros internacionales. Es decir, el inversionista peruano que se encuentra en China no puede acudir directamente a un foro internacional para denunciar al Estado chino, sino que previamente debe pasar por un tribunal interno de ese país, cuyas limitaciones ya han sido subrayadas en el presente estudio. Esta restricción no figura, por ejemplo, en el APPRI que España renegoció con China en noviembre del 2005 y que entró en vigencia en julio del 2008.

En uno de los documentos presentados por el Mincetur en su página web, se señala que el Convenio sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones suscrito entre el Perú y China en 1994 «coexistirá con el capítulo de inversiones del TLC»²¹⁷. Sin embargo, la redacción del artículo sobre «controversias inversionista-Estado» del capítulo de inversiones del TLC deja abierta la posibilidad de que un inversionista chino en el Perú denuncie al Estado peruano ante los foros internacionales por «expropiación indirecta», posibilidad negada en el convenio vigente suscrito por ambos países en 1994.

Por último, resulta interesante subrayar que, a diferencia de lo ocurrido en el TLC suscrito entre el Perú y los Estados Unidos, el capítulo de inversiones del TLC Perú-China no incluye la prohibición de aplicar los llamados «requisitos de desempeño». Esta prohibición tampoco se incluye en el convenio de 1994 suscrito entre el Perú y China. Los «requisitos de desempeño» brindan la posibilidad de que el Estado receptor de la inversión negocie con el inversionista extranjero con el propósito de que este cumpla compromisos y responsabilidades tendientes a privilegiar el desarrollo de un determinado sector económico o asegurar un aporte tecnológico a la economía nacional, entre otros aspectos. En consecuencia, China no podía darse el lujo de incluir en el TLC negociado con el Perú, una prohibición a los «requisitos de desempeño», pues ello le hubiese impedido su derecho soberano a regular la inversión extranjera que llega a su territorio, lo cual ha sido y continúa siendo un aspecto fundamental en su política de tratamiento al capital extranjero.

²¹⁶ La nota 7 dice lo siguiente: «Provided that the People's Republic of China requires the investor concerned to go through the domestic administrative review procedures specified by the laws and regulations of China before the submission to the international fora».

²¹⁷ Mincetur. *Resumen ejecutivo. Tratado de Libre Comercio entre Perú y China*. Publicado el lunes 24 de noviembre de 2008 en <<http://www.mincetur.gob.pe>>.

c) Acuerdo de cooperación aduanera

En el marco de las negociaciones del TLC con China, pero sin formar parte de este, se realizaron tres reuniones para lograr un acuerdo de cooperación aduanera entre el Perú y China. Hasta el 30 de agosto de 2008, cuando finalizó la V ronda de negociaciones del TLC, China se había opuesto a la firma de tal acuerdo.

Sus representantes habían señalado de manera explícita que la información que podían intercambiar sería solo aquella que pudiese servir para asistencia administrativa, la misma que no podría ser utilizada por las autoridades peruanas para arrestar o detener personas, ni tampoco para decomisar mercadería o para recuperar tributos dejados de pagar. Asimismo, los negociadores chinos comunicaron a sus pares peruanos que China se reservaría el derecho de brindar información si esta afectaba sus intereses soberanos, empresariales, estatales, o limitaba el comercio.

Al margen de esta reticencia de los negociadores chinos, la firma de un convenio de cooperación aduanera tenía una gran importancia en términos de control del contrabando, de la subvaluación de mercancías y del *dumping*, entre otras malas prácticas comerciales, pues permite un fluido intercambio de información entre las aduanas involucradas. El llegar a un acuerdo en este terreno resultaba bastante significativo para el Perú, tratándose de un socio comercial como China, con un historial nada desdeñable de denuncias por prácticas desleales en el comercio internacional.

Resultados:

En noviembre del 2008, en paralelo con el término de las negociaciones del TLC, el Perú y China concluyeron un Acuerdo de Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros, el mismo que fue firmado el 19 de ese mes. Este acuerdo contempla, entre otros, los siguientes aspectos principales²¹⁸:

- Asistencia administrativa y técnica entre las partes para la adecuada aplicación de la ley aduanera y del TLC; para la prevención, investigación y lucha contra los ilícitos aduaneros; y para la facilitación de los procedimientos aduaneros.
- Intercambio de información sobre:
 - a) La autenticidad de documentos oficiales producidos en sustento de la declaración aduanera realizada a la administración requirente.

²¹⁸ «Acuerdo entre el Gobierno de la República Popular China y el Gobierno de la República del Perú referente a la Cooperación y Asistencia Administrativa Mutua en Asuntos Aduaneros», en <<http://www.mincetur.gob.pe>>.

- b) Si las mercancías exportadas del territorio de la parte requirente han sido importadas legalmente al territorio de la parte requerida.
 - c) Si las mercancías importadas al territorio de la parte requirente han sido exportadas legalmente del territorio de la parte requerida.
- Intercambio de información sobre el origen no preferencial de las mercancías, detallando:
 - a) La autenticidad del certificado de origen.
 - b) Si el certificado de origen ha sido emitido correctamente de acuerdo con las reglas de origen de la ley nacional.
 - Intercambio de información para la correcta determinación de los derechos aduaneros de las mercancías, y, en particular, información del valor declarado ante aduanas referido a casos prioritarios de contrabando y fraude comercial.
 - A solicitud, la administración requerida deberá realizar una investigación de acuerdo con su ley nacional para obtener información relacionada con un ilícito aduanero dentro de su territorio aduanero, y proporcionar a la administración requirente los resultados de dicha investigación y toda la información relacionada.

Como ya lo había adelantado durante las negociaciones, China introdujo determinadas reservas o exclusiones en el referido acuerdo. Así, se señala que la información, documentos y otros materiales recibidos bajo este acuerdo serán utilizados solo para los fines aduaneros (Art. 10°); es decir, no tendrán un fin judicial, y estarán sujetos a las restricciones que puedan ser establecidas por la administración requerida. Además, la asistencia entre las aduanas de ambos países excluye las solicitudes para el arresto o detención de personas, confiscación o detención de la propiedad o devolución de derechos, impuestos, multas o cualquier otro dinero en nombre de la otra parte (Art. 2°). Asimismo, se señala que en aquellos casos en que, según la opinión de la parte requerida, la asistencia solicitada infringiera su soberanía nacional, orden público, seguridad u otros intereses nacionales sustanciales, o viole los secretos comerciales protegidos legalmente en su territorio, dicha asistencia puede ser rechazada o puede ser proporcionada sujeta a ciertas condiciones (Art. 12°).

Si bien se anunció que las condiciones alcanzadas en este acuerdo no se encuentran contempladas en ninguno de los 47 acuerdos de cooperación aduanera suscritos por China a la fecha²¹⁹, ya el 16 de noviembre de 2004²²⁰ la Comunidad Europea (CE) aprobó un acuerdo similar con China sobre cooperación y asistencia administrativa mutua en materia aduanera, el mismo que entró en vigor el 1 de abril de 2005.

²¹⁹ Véase al respecto la información publicada en <<http://www.andina.com.pe>> el 22/10/2008.

²²⁰ Decisión 2004/889/CE del Consejo de la Comunidad Europea.

El acuerdo con la CE tampoco cubre la asistencia en materia de recaudación de derechos, gravámenes o multas, el arresto o la detención de personas, la incautación y decomiso de bienes. Sin embargo, a solicitud de la autoridad requirente, la autoridad requerida adoptará las medidas necesarias para garantizar una vigilancia especial sobre las personas respecto a las cuales existan fundadas sospechas de que están participando o han participado en operaciones contrarias a la legislación aduanera de una de las partes. Asimismo, pueden ser objeto de vigilancia los lugares, los depósitos y las mercancías transportadas, así como los medios de transporte que puedan ser utilizados en condiciones fraudulentas²²¹.

El acuerdo entre China y la CE contempla excepciones a la obligación de prestar asistencia, cuando esta pueda ser perjudicial para la soberanía de la República Popular China o la del Estado miembro de la Unión Europea al que se haya solicitado la prestación de asistencia; el orden público, la seguridad u otros intereses fundamentales. Es decir, las mismas excepciones incluidas en el Acuerdo de Cooperación Aduanera entre el Perú y China.

El acuerdo de cooperación aduanera firmado entre el Perú y China, a pesar de las reservas o exclusiones que este último país siempre impone, reviste una importancia que está fuera de toda discusión, y es un logro en el que hemos aventajado a Chile. En efecto, las negociaciones para la firma de un acuerdo de cooperación y asistencia mutua en materia aduanera entre China y Chile comenzaron en diciembre del 2005, también en el contexto del TLC que ambos países negociaron; sin embargo, hasta noviembre del 2008 no habían firmado acuerdo de cooperación alguno.

El anuncio de la culminación de las negociaciones del TLC entre el Perú y China se produjo en noviembre del 2008; es decir, once meses después de que estas comenzaron, en enero de ese mismo año. Ello quiere decir que estamos frente a una de las negociaciones de más corta duración emprendidas por China para la firma de un TLC:

- Las negociaciones con Chile se desarrollaron durante cinco rondas, que comenzaron en enero del 2005 y se prolongaron hasta fines de octubre de ese mismo año. A primera vista, estas negociaciones habrían sido incluso de más corta duración que las recientemente concluidas por el Perú.

Sin embargo, debe precisarse que el TLC que el Perú y China han negociado comprende tres ámbitos: el comercio de mercancías, el comercio de servicios y las inversiones. En cambio, Chile negoció con China un TLC que solo abarca el comercio de mercancías, y dejó para después las negociaciones en materia de servicios e inversiones. En efecto, el artículo 120 del TLC Chile-China, que entró en vigor el 1 de octubre de 2006, estipula que «las Partes negociarán servicios e inversiones después de la conclusión de la negociación de este Tratado».

²²¹ Véase al respecto <<http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l33309.htm>>.

Así, entre el 15 de enero de 2007 y el 20 de marzo de 2008, mediante seis rondas de negociaciones, Chile y China negociaron y acordaron un Acuerdo Suplementario de Comercio de Servicios y un Acta del Grupo de Trabajo sobre Entrada Temporal de Personas de Negocios. Después de esa fecha, han continuado las negociaciones en materia de inversiones, las mismas que ya han sido avanzadas durante las rondas de servicios, pero que hasta el 2008 no habían concluido.

Un antecedente de una negociación tan amplia (en cuanto a temas involucrados) como la que China concluyó con el Perú, es el TLC que China firmó con Nueva Zelanda en abril del 2008 y que entró en vigor en octubre de ese mismo año. Este TLC es el primero que China firmó con un país desarrollado, y es también el primero que cubre las áreas de comercio de mercancías, comercio de servicios e inversión²²². Sin embargo, las negociaciones comenzaron en noviembre del 2004 e involucraron quince rondas de negociaciones que se prolongaron durante tres años y cinco meses.

- Las negociaciones con Australia comenzaron en mayo del 2005 y aún continuaban durante el 2008, período en el cual se han realizado doce rondas de negociaciones.
- Las negociaciones con Islandia comenzaron en abril del 2007 y aún continuaban durante el 2008.

Si el ritmo al cual se negoció el TLC Perú-China fue demasiado apresurado o no lo fue, y cuáles son sus reales implicancias futuras en nuestro vínculo económico con China y en el desarrollo del país, solo el tiempo lo dirá. Ello al margen de los resultados más bien optimistas que hayan podido obtenerse en los modelos econométricos de simulación sobre los efectos macroeconómicos del TLC en ambos países²²³.

Lo cierto es que, en principio, era una negociación bastante compleja, toda vez que ha abarcado tres componentes importantes: mercancías, servicios e inversiones; a lo cual habría que sumar las negociaciones para un acuerdo de cooperación aduanera. Además, al otro lado de la mesa estaba un interlocutor que ha acumulado una amplia experiencia durante los últimos años en materia de negociaciones comerciales bilaterales, regionales y multilaterales, sin mencionar sus magnitudes macroeconómicas, que desde ya han sesgado estas negociaciones.

Como ya ha sido subrayado en el presente estudio, incluso en sus negociaciones bilaterales con países desarrollados, para establecer acuerdos de protección a las inversiones, por ejemplo, o en sus negociaciones multilaterales, para su admisión en la OMC, China ha sabido imponer la inclusión de «reservas» o «exclusiones» sobre aspectos o temas que considera riesgosos para sus intereses nacionales. Esta vez no ha sido la excepción.

²²² Cf. <http://www.capechi.org.pe/noti_detalle.asp?cod=983>.

²²³ Véase al respecto Mincetur (2007b).

INDICADORES MACROECONÓMICOS, 2006

	China	Perú
Población (millones)	1.320,9	27,6
PBI (millones de US\$)	2.773.834	93.269
PBI per cápita (US\$)	2.100	3.379
Exportación Bs. y Ss. (% PBI)	35,0	28,1
Importación Bs. y Ss. (% PBI)	27,1	19,6
IED: flujo neto (millones de US\$)	78.095	3.467
Tipo de cambio promedio nacional / US\$	8,0	3,3

Fuente: FMI, BCR, INEI.
Elaboración: Mincetur.

Salvando las diferencias estructurales entre ambos países (extensión geográfica, población, PBI, desarrollo industrial, etcétera), China necesita del vínculo económico con el Perú, no solo por sus recursos naturales, principalmente mineros y pesqueros, sino también por la ubicación geográfica del Perú como puente entre Asia y América del Sur, pero también con el océano Atlántico, a través de corredores bioceánicos terrestres y fluviales que pueden convertir a nuestro país en una plataforma de exportación de productos del interior del continente hacia Asia.

Por su parte, el Perú debe aspirar no solo a seguir vendiendo productos primarios, sino fundamentalmente a colocar productos manufacturados en un inmenso mercado que incrementa cada vez más su poder adquisitivo, y en el cual aún tenemos un techo bastante alto para posicionar nuestros productos. Actualmente somos un socio comercial completamente marginal para China: nuestras exportaciones hacia este país representan apenas 0,4% de lo que China le compra al mundo, en tanto que nuestras importaciones representan solo 0,1% de lo que China vende en el mercado mundial.

Pero también es importante privilegiar la transferencia de tecnología desde China, sector en el cual este país ha alcanzado logros muy importantes durante los últimos años. No olvidemos que, en la actualidad, China lidera las exportaciones mundiales en productos de alta tecnología y es el primer fabricante de productos de computación, móviles y vacunas, entre otros artículos. No obstante, el gran reto es evitar que el mayor acercamiento entre el Perú y China continúe reproduciendo –y acentúe– el viejo esquema de relación entre una economía primario-exportadora y una nación industrializada.

4. La inversión china en el Perú

Hasta hace algunos años, las inversiones de China en el Perú estuvieron bastante lejos de reflejar la importancia económica que dicho país ha venido ganando en el escenario internacional. Es más, según las estadísticas de Proinversión, organismo oficial que registra el *stock* de IED en el Perú, durante los últimos quince años la inversión procedente de China, en términos relativos,

ha decaído sustancialmente. Sin embargo, en años más recientes las inversiones chinas han asumido un rol expectante, en América Latina en general y en particular en el Perú, y se han orientado principalmente hacia el sector minero.

En el Perú, las inversiones chinas han llegado en dos oleadas, que han concordado con la evolución de la economía china y de la regulación interna de sus salidas de capital, aspectos que durante los últimos años han determinado el acelerado ingreso de los capitales chinos en el mercado internacional. En el plano nacional, contribuyeron –de un lado– la desregulación de la inversión extranjera y el proceso de privatización, principalmente durante la primera mitad de la década de 1990. En dicho contexto, el Perú y China firmaron en Beijing, el 9 de junio de 1994, el Convenio sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, al cual ya nos hemos referido. De otro lado, en años más recientes ha jugado un papel importante la estabilidad de la economía. Ello sin olvidar una variable que atraviesa todo este proceso: el importante *stock* de recursos naturales que posee el país, particularmente mineros.

Una primera oleada de inversiones chinas se produjo en los primeros años de la década de 1990, con las inversiones de Shougang Corporation en la minería metálica y de China National Petroleum Corporation en la extracción de petróleo. La segunda y más importante oleada de inversiones chinas ha comenzado desde la segunda mitad de la presente década y tiene como principales protagonistas a las transnacionales mineras Chinalco (Aluminum Corporation of China), Minmetals (China Minmetals Non-ferrous Metals Co., Ltd.), Jiangxi (Jiangxi Copper Company Ltd.) y Zijin Consortium.

4.1 Evolución de la IED de China en el Perú

Como ya hemos tenido oportunidad de señalar en otros estudios sobre este tema²²⁴, la cuantificación de la IED que llega al país está rodeada de una aureola de marcada incertidumbre debido a la falta de un criterio único y/o coordinado para su registro por parte de los organismos oficiales que cumplen tal función: el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y Proinversión. Las marcadas diferencias que se observan en los flujos de IED registrados por estas instituciones, se explican por las distintas metodologías y coberturas empleadas para su registro, pero también por el hecho de que Proinversión registra solo aquella IED que el inversionista extranjero decide voluntariamente declarar²²⁵, salvo que desee acogerse a los beneficios de los convenios de estabilidad jurídica con el Estado.

En consecuencia, Proinversión subvalúa el *stock* y los flujos de IED que llegan al país. Sin embargo, salvo que se precise lo contrario, el análisis que a continuación presentamos se basa en

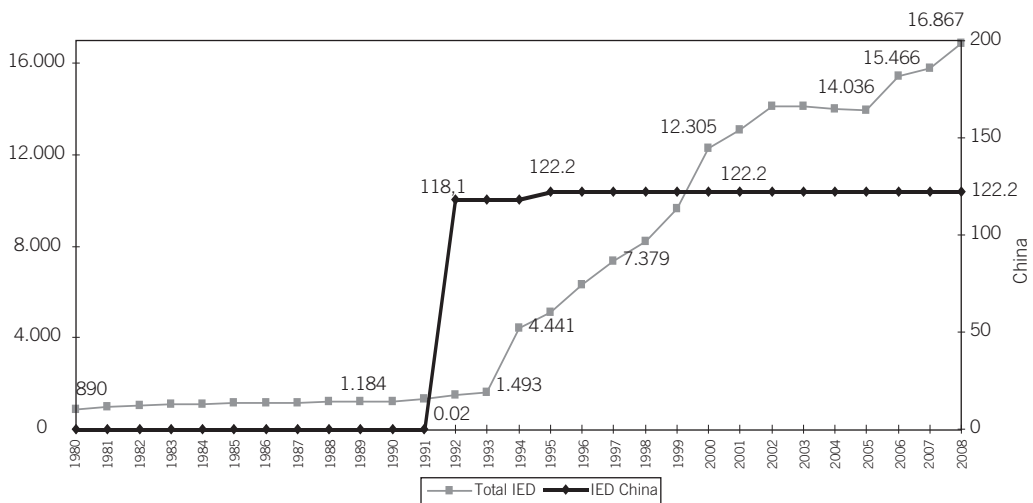
²²⁴ Véase al respecto Torres y O'Phelan (1990).

²²⁵ Si bien el Decreto Legislativo 662 establece la obligatoriedad del registro de inversión extranjera, no establece plazo perentorio ni sanción alguna en caso de incumplimiento.

las estadísticas de este organismo, pues es la única fuente disponible en lo referente a la IED por sectores económicos.

Hasta antes de 1992, la IED de China en el Perú fue completamente insignificante: US\$ 2.500 en 1980 y US\$ 18.000 en 1988, con participaciones relativas en el *stock* total de IED para esos años de 0,0003% y 0,0015%, respectivamente²²⁶.

PERÚ: STOCK DE IED, 1980-2008¹⁷ (EN MILLONES DE US\$)



¹⁷ A junio del 2008.

Fuente: <<http://www.proinversion.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

Recién a partir de 1992, la inversión china cobró importancia en el Perú, con la compra –en noviembre de ese año– de la empresa estatal Hierro Perú, que pasó a denominarse Shougang Hierro Perú, como veremos más adelante. Se trató de una inversión que compró activos ya existentes, antes que de una inversión nueva. Si bien el monto involucrado en la transacción ascendió a US\$ 120 millones, US\$ 1,9 millones de los mismos fueron cancelados por los trabajadores, que adquirieron 1,6% de las acciones con sus beneficios sociales²²⁷; es decir, la estatal china invirtió US\$ 118,1 millones. Ello determinó que, durante 1992, el *stock* de la IED proveniente de China ascendiese a US\$ 118,1 millones, con una participación relativa de 7,9% en el *stock* total de inversión. Durante dicho año, China se ubicó como el cuarto principal inversionista en el Perú, detrás de los Estados Unidos, Panamá y el Reino Unido.

²²⁶ Fuente: Conite, tomado de Torres y O'Phelan (1990).

²²⁷ Según Proinversión, en un informe sobre el proceso de la inversión privada. Reporte al 31/03/2006.

Desde entonces, la inversión china que registra Proinversión prácticamente se ha congelado: subió ligeramente a US\$ 122,2 millones durante 1995, y desde entonces se ha mantenido invariable. Hacia junio del 2008, su participación relativa en el *stock* total de IED había descendido a 0,7%, y se ubicó en el puesto 18 entre los principales inversionistas que llegan al país.

PERÚ: STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE PROCEDENCIA (MILLONES DE US\$)

Ord. 2008	País	1992			1999			2002			2008 ^{1/}		
		Ord.	Valor	Part. %	Ord.	Valor	Part. %	Ord.	Valor	Part. %	Valor	Part. %	Acum. %
1	España	17	5,8	0,4	1	2.411,2	25,0	1	4.398,2	31,2	3.730,0	22,1	22,1
2	Reino Unido	3	127,2	8,5	3	2.012,1	20,9	2	2.491,3	17,7	3.419,6	20,3	42,4
3	EE.UU.	1	614,5	41,1	2	2.031,5	21,1	3	1.927,2	13,7	2.762,6	16,4	58,8
4	Países Bajos	8	37,0	2,5	4	620,3	6,4	4	1102,9	7,8	1404,4	8,3	67,1
5	Chile	22	1,1	0,1	6	454,7	4,7	6	624,5	4,4	990,9	5,9	73,0
6	Panamá	2	166,8	11,2	5	548,7	5,7	5	1018,0	7,2	869,2	5,2	78,1
7	Colombia	25	0,6	0,0	13	73,5	0,8	7	615,7	4,4	725,9	4,3	82,4
8	México	31	0,1	0,0	23	17,8	0,2	24	21,8	0,2	439,2	2,6	85,0
9	Brasil	19	4,7	0,3	16	58,1	0,6	18	47,7	0,3	341,9	2,0	87,1
10	Suiza	5	96,4	6,5	7	203,9	2,1	9	249,6	1,8	275,0	1,6	88,7
11	Canadá	9	35,3	2,4	8	181,2	1,9	10	183,4	1,3	274,6	1,6	90,3
12	Italia	12	25,4	1,7	19	45,6	0,5	16	63,9	0,5	195,4	1,2	91,5
13	Islas Bahamas	26	0,4	0,0	26	11,9	0,1	26	13,8	0,1	187,6	1,1	92,6
14	Uruguay	6	41,9	2,8	11	119,2	1,2	11	153,2	1,1	177,6	1,1	93,6
15	Alemania	11	31,6	2,1	14	63,5	0,7	14	99,7	0,7	159,4	0,9	94,6
16	Japón	10	32,5	2,2	12	76,7	0,8	13	105,7	0,7	158,4	0,9	95,5
17	Singapur	35	n.r.	-	35	n.r.	-	35	n.r.	-	123,5	0,7	96,3
18	China	4	118,1	7,9	10	122,2	1,3	12	122,2	0,9	122,2	0,7	97,0
	Otros		154,0	10,3		582,2	6,0		862,0	6,1	509,8	3,0	100,0
	Total		1.493,3	100,0		9.634,4	100,0		14.100,9	100,0	16.867,0	100,0	

n.r.: no registra inversión.

^{1/} Preliminar, al 30 de junio de 2008.

Fuente: Proinversión <<http://www.proinversion.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

Sin embargo, si se corrigen los resultados precedentes con el propósito de tomar en cuenta las inversiones según el domicilio de la casa matriz, y no el país de procedencia como ha sido el caso en las cifras que acabamos de comentar, se sinceran los registros de Proinversión, distorsionados por el hecho de que –por estrategia corporativa– diversas empresas multinacionales canalizan sus inversiones no necesariamente desde la misma sede de su casa matriz, sino a través de subsidiarias ubicadas en paraísos fiscales, como es el caso de algunos territorios del Reino Unido. Cuando se realiza este ajuste, la IED de China en el Perú sube de US\$ 122 millones a US\$ 262 millones; su participación relativa lo hace de 0,7% a 1,6% del total; y su ubicación en el *ranking* de los principales inversionistas sube del puesto 18 al puesto 11.

Debe subrayarse que después de realizado el referido ajuste, las inversiones procedentes de China más que se duplican, con un incremento de 114,2%, porcentaje que nos muestra el grado elevado en el que las transnacionales chinas están recurriendo a esta antigua modalidad practicada por sus similares de Occidente, en particular aquellas que invierten en el sector minero. Luego del referido ajuste, se reducen sustancialmente las inversiones en el Perú de países como el Reino Unido (-82,1%), Panamá (-75,7%), Países Bajos (-82,8%), entre otros.

PERÚ: STOCK DE IED SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE LA CASA MATRIZ (MILLONES DE US\$)

Ord.	PAIS	2008 ^{1/}		Var. % con respecto a IED según país de procedencia
		Valor	Part. %	
1	España	4.343,4	25,8	16,4
2	EE.UU.	2.674,9	15,9	-3,2
3	Sudáfrica	1.804,8	10,7	s.i.
4	Chile	1.450,6	8,6	46,4
5	Suiza	925,3	5,5	236,4
6	México	852,6	5,1	94,1
7	Canadá	715,5	4,2	160,6
8	Reino Unido	613,2	3,6	-82,1
9	Japón	413,9	2,5	161,3
10	Brasil	363,9	2,2	6,4
11	China	261,7	1,6	114,2
12	Italia	258,8	1,5	32,5
13	Colombia	256,4	1,5	-64,7
14	Holanda	241,6	1,4	-82,8
15	Argentina	233,6	1,4	684,7
16	Panamá	210,9	1,3	-75,7
17	Australia	204,9	1,2	2.861,0
	Otros	1.040,9	6,2	
	Total	16.867,0	100,0	

^{1/} Preliminar, al 30 de junio de 2008.

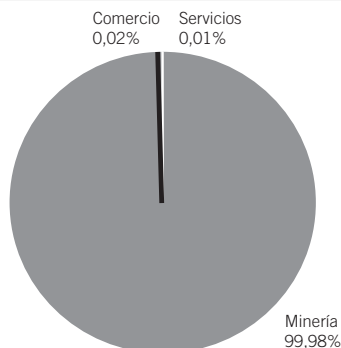
Fuente: Proinversión <<http://www.proinversion.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

Orientación sectorial

La inversión china en el Perú se ha concentrado casi exclusivamente en el sector minero, en el cual se encuentra 99,9% de su *stock* de IED, según los registros de Proinversión. También tiene inversiones, más bien simbólicas, en los sectores comercio y servicios.

En el sector minero, además de la participación de Shougang Hierro Perú en la minería metálica desde noviembre de 1992, las inversiones chinas se han orientado también hacia la actividad petrolera, con la participación de la empresa China National Petroleum Corporation (CNPC) desde enero de 1994; sin embargo, dicha inversión no ha sido registrada por Proinversión por los motivos ya señalados.

PERÚ: STOCK DE LA IED DE CHINA POR SECTORES A JUNIO 2007 (PARTICIPACIÓN RELATIVA)

Fuente: Proinversion <<http://www.proinversion.gob.pe>>. Elaboración del autor.

En el sector comercio operarían las empresas Chen Kuo Ksiung, con una inversión de US\$ 10.000; Hsiang Sheng Huo, con una inversión de US\$ 5.000. En el sector servicios: China National Import and Export (US\$ 7.500), Qixin Su (US\$ 3.750); entre otros inversionistas. Lamentablemente, no contamos con un mayor detalle sobre la IED procedente de China, pues Proinversión no publica la relación de empresas extranjeras y sus respectivos montos de inversión, incluso en el caso de aquella inversión que registra.

PERÚ: STOCK DE IED REGISTRADA PROCEDENTE DE CHINA (EN US\$)

Empresa	Sector	Inversión	Part.%
Shougang Hierro Perú	Minería	118.100.000	96,68
Chen Kuo Ksiung ^{1/}	Comercio	10.000	0,01
Hsiang Sheng Huo ^{1/}	Comercio	5.000	0,00
China National Import and Export ^{1/}	Servicios	7.500	0,01
Qixin Su ^{1/}	Servicios	3.750	0,00
Otros	s.i.	4.033.750	3,30
Total según país de procedencia		122.160.000	100,00
Memo:			
TOTAL SEGÚN PAÍS DE ORIGEN DE LA CASA MATRIZ		261.700.000	

^{1/} Según Proinversion. En: Chueca, José. *Inversiones empresariales y de infraestructura en el Perú*. Lima: Proinversion, noviembre del 2006 (presentación en Power Point).

Fuente: Proinversion.
Elaboración del autor.

En cuanto a la principal y más antigua inversión china en el Perú, Shougang Hierro Perú, durante los últimos cuatro años ha venido realizando inversiones en la misma empresa, que aumentaron de US\$ 16 millones en el 2004 a US\$ 51 millones durante el 2007. En términos acumulados, la empresa invirtió US\$ 149 millones durante el período 2004-2007.

Estos montos, sin embargo, han representado participaciones relativamente pequeñas en comparación con el total de la inversión realizada por las empresas mineras que operan en el país: 1,9% durante el 2004 y 3,3% durante el 2007. En el acumulado del período 2004-2007, la participación relativa de Shougang fue inferior a 3%, resultado que contrasta con la concentración de 57,2% de las inversiones por parte de solo tres empresas que operan en la extracción de oro o cobre: Minera Yanacocha, en la extracción de oro (20,5%); Southern Peru, en la extracción de cobre (20,2%); y Sociedad Minera Cerro Verde, también en la extracción de cobre (16,5%).

PERÚ: INVERSIÓN REALIZADA POR EMPRESAS MINERAS^{1/} (EN MILLONES DE US\$)

Ord.	Empresas	Metales	2004	2005	2006	2007	2004-2007		
							Total	Part. %	Acum. %
1	Minera Yanacocha S.R.L. ^{2/}	Oro	232	238	277	290	1.037	20,5	20,5
2	Southern Peru Copper Corporation Suc. del Perú	Cobre	172	253	322	276	1.023	20,2	40,8
3	Sociedad Minera Cerro Verde S.A.	Cobre	17	237	479	100	833	16,5	57,2
4	Minera Barrick Misquichilca S.A. ^{3/}	Oro	190	172	63	53	478	9,5	66,7
5	Sociedad Minera Corona S.A. / Gold Fields	Polimetálica	4	1	1	320	326	6,4	73,1
6	Volcan Compañía Minera S.A.A. ^{4/}	Polimetálica	57	50	43	112	262	5,2	78,3
7	Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.	Oro y plata	20	45	70	65	200	4,0	82,3
8	Empresa Minera Los Quenuales S.A. ^{5/}	Polimetálica	23	37	57	69	186	3,7	86,0
9	Compañía Minera Antamina S.A. ^{2/}	Polimetálica	30	52	47	40	169	3,3	89,3
10	Shougang Hierro Perú S.A.A.	Hierro	16	40	42	51	149	2,9	92,2
11	Compañía Minera Atacocha S.A. ^{2/}	Polimetálica	19	27	31	68	145	2,9	95,1
12	Sociedad Minera El Brocal S.A. ^{2/}	Polimetálica	4	7	22	17	50	1,0	96,1
13	Minsur S.A.	Estaño	14	8	12	6	40	0,8	96,9
14	Compañía Minera Condestable S.A.A. ^{2/}	Cobre	6	4	13	8	31	0,6	97,5
15	Compañía Minera Santa Luisa S.A.	Polimetálica	2	8	4	15	29	0,6	98,1
	Otros ^{6/}		15	12	22	44	93	1,8	99,9
	TOTAL		828	1190	1.504	1.533	5.055	100,0	
	Part. % de Shougang		1,9	3,4	2,8	3,3	2,9		

^{1/} Elaborado sobre la base de los estados financieros e información proporcionada por las empresas.

^{2/} Información reportada directamente por las empresas.

^{3/} Incluye la inversión en Pierina y la construcción de su nueva mina Alto Chicama.

^{4/} Incluye la inversión en Empresa Administradora Chungar S.A.C., empresa subsidiaria de Volcan Compañía Minera S.A.A.

^{5/} Conformada por Empresa Minera Iscaycruz y Empresa Minera Yauliyacu.

^{6/} Corresponde a inversiones de Raura, Huarón, Castrovirreyna, Pan American Silver, Poderosa, Milpo, Perubar y la Refinería de Zinc de Cajamarquilla, entre otras.

Fuente: <<http://www.minem.gob.pe>>.

En lo referente a China National Petroleum Corporation (CNPC), esta empresa ha estado presente en el Perú desde enero de 1994, en el proyecto de producción del Lote VI/VII en los campos de petróleo de Talara, en el departamento de Piura, al noroeste del Perú. Esta inversión, ejecutada a través de su subsidiaria Sapet Development Perú Inc.²²⁸, significó la primera experiencia de

²²⁸ Sapet son las siglas de South American Petroleum Exploration Tech. CO.

internacionalización de CNPC en proyectos de explotación de campos de petróleo. Su producción alcanza actualmente los 7.000 barriles de crudo por día²²⁹.

Sapet Development Perú Inc. es subsidiaria de la empresa china National Oil and Gas Exploration Development Corporation (CNODC), establecida en la República Popular China en julio de 1984; ambas son subsidiarias de CNPC. La CNODC se ha especializado en la exploración, producción, transporte y comercialización de petróleo y gas en China, Kazajistán, Azerbaiyán, Sudán, Omán, Argelia, Siria, Irán, Iraq, Nigeria, Chad, Myanmar, Canadá, Venezuela, Ecuador y Perú.

En julio del 2003, CNPC firmó un acuerdo de cooperación con Pluspetrol en un proyecto de exploración de riesgo en el Lote 1-AB/8, ubicado en la selva norte del Perú. Actualmente, la empresa china posee 45% de las acciones de Pluspetrol Norte S.A. y 55% de las acciones de Pluspetrol Resources Corporation²³⁰. En el 2006, el Lote 1-AB/8 produjo 2,56 millones de TM de petróleo.

Asimismo, en diciembre del 2005 CNPC suscribió con el Estado peruano dos contratos de licencia para la exploración y explotación de hidrocarburos (petróleo y/o gas natural) en los Lotes 111 y 113 ubicados en el departamento de Madre de Dios. Durante la fase de exploración de ambos lotes se estimó una inversión total de US\$ 80 millones, según Perupetro S.A.

En el Perú, varias de las inversiones en hidrocarburos han sido cuestionadas por organismos no gubernamentales debido a su ubicación dentro de áreas naturales protegidas (ANP). En el caso de la empresa china Sapet, el Lote 111 se sobrepone con la Reserva Nacional Tambopata y su zona de amortiguamiento, ubicada en las provincias de Tahuamanu y Tambopata, en Madre de Dios. Asimismo, el Lote 113 abarca una reserva territorial para indígenas no contactados de Madre de Dios.

Según señalan dichos organismos, la empresa china –entre otras– ha sido permeable al diálogo y a dar solución a este problema. Así, Sapet habría decidido solicitar la reducción del Lote 113 y salir de dicha reserva territorial.

Nuevos proyectos de inversión en minería metálica

Las estimaciones del Ministerio de Energía y Minas (MEM) son bastante optimistas con respecto a proyectos de inversión en la minería metálica que serán desarrollados por empresas chinas durante los próximos años. Veamos a continuación la cartera estimada de proyectos mineros de estas empresas, en materia de ampliaciones, inversión confirmada y exploración:

²²⁹ Véase al respecto <<http://www.cnpc.com.cn/eng/>>.

²³⁰ Según Perupetro S.A.

1. En materia de **ampliaciones**, el MEM estima que la empresa Shougang Corporation invertirá US\$ 1.000 millones para incrementar su producción de hierro en Marcona, departamento de Ica, a cargo de su subsidiaria Shougang Hierro Perú. Dicho monto representa poco más de la tercera parte del total de inversiones en futuros proyectos de ampliaciones de las empresas mineras instaladas en el país, nacionales o extranjeras.

Hacia fines del 2007, Shougang Hierro Perú informó que su casa matriz, Shougang Corporation, había aprobado el plan de desarrollo de sus operaciones en el Perú, el cual comprende el desarrollo de nuevas minas dentro de las concesiones que ya posee en el país, la construcción de una nueva planta de beneficio y una nueva planta de *pellets*, así como la modificación del cargador del muelle de San Juan de Marcona, el cual también se encuentra dentro de las concesiones de Shougang Hierro Perú, con el objetivo de incrementar su capacidad de embarque. Estos proyectos comprenderían inversiones superiores a los US\$ 500 millones y comenzarían a operar a partir del 2011²³¹.

Asimismo, se informó que la capacidad de procesamiento de las nuevas instalaciones de Shougang alcanzaría los 8 millones de TM en la primera fase, y entre 4 y 5 millones de TM adicionales en la segunda. Las funciones del cargador nuevo permitirán incrementar su capacidad de atención hasta 20 millones de TM anuales.

PERÚ: CARTERA ESTIMADA DE PROYECTOS MINEROS DE EMPRESAS CHINAS^{1/}

Empresa/inversionista	Proyecto/región	Metal principal	Inicio de operaciones (estimado)	Inversión estimada	
				Mill. US\$	Part. %
Ampliaciones					
Shougang Corporation	Marcona / Ica	Hierro	2011	1.000	34,0
Resto de empresas (nacionales o extranjeras)				1.944	66,0
Subtotal				2.944	100,0
Inversión confirmada					
Chinalco-Aluminum Corp. of China	Toromocho / Junín	Cobre	Por definir	2.152	49,8
Resto de empresas (nacionales o extranjeras)				2.168	50,2
Subtotal				4.320	100,0
En exploración					
Minmetals / Jiangxi Copper	Galeno / Cajamarca	Cobre	Por definir	1.500	10,8
Zijin Mining Group Co. Ltd	Río Blanco / Piura	Cobre	Por definir	1.440	10,3
Resto de empresas (nacionales o extranjeras)				11.009	78,9
Subtotal				13.949	100,0
TOTAL INVERSIÓN ESTIMADA				21.213	100,0
Inversión estimada de China				6.092	28,7

^{1/} Actualizado al 21/08/2008.

Fuente: <<http://www.mimen.gob.pe>>.

Elaboración del autor.

²³¹ Según información publicada en el diario *El Comercio*, el 29/11/2007.

2. En cuanto a **inversión confirmada**, destaca la participación de la empresa Chinalco (Aluminum Corporation of China) en el proyecto de explotación de una mina de cobre ubicada en Toromocho, distrito de Morococha, provincia de Yauli, en el departamento minero de Junín, con una inversión estimada de US\$ 2.152 millones. Basándonos en la información publicada por el MEM, podemos concluir que dicho monto representa cerca de 50% del total de las inversiones que han sido confirmadas por compañías mineras, nacionales o extranjeras.

Se estima que el proyecto generará 2.500 empleos directos y 7.500 indirectos. Asimismo, aportará al Estado peruano alrededor de US\$ 7.600 millones durante los 36 años que se prevé durará el desarrollo del proyecto. Dicho monto incluye, entre otros, los siguientes conceptos: US\$ 3.800 millones en canon minero, US\$ 760 millones en regalías y US\$ 2.100 millones en pago de utilidades a los trabajadores.

En agosto del 2007, Chinalco compró el total de las acciones de la minera *junior* canadiense Perú Copper Inc., con sede en Vancouver, por US\$ 792 millones. Esta última, a través de su subsidiaria peruana Minera Perú Copper S.A., se había adjudicado la buena pro del Proyecto Toromocho en una licitación convocada por el gobierno peruano en el 2003.

Chinalco es el principal productor de aluminio de China, segundo mayor productor de alúmina y el tercer mayor productor de aluminio primario del mundo. El gobierno chino ha designado a Chinalco para convertirse en un grupo minero diversificado y con ambiciones mundiales²³². La empresa ha venido adquiriendo varias sociedades en China y, según vimos anteriormente, ha pasado a controlar –junto con la estadounidense Alcoa– 9% de las acciones de la anglo-australiana Rio Tinto, en una operación considerada como la más grande inversión efectuada por una empresa china en el extranjero (US\$ 12.800 millones).

De esta manera, si bien China es un advenedizo en el proceso de concentración de grupos mineros que se viene produciendo a escala mundial durante los últimos años, ya comienza a generar preocupación en las transnacionales más cuajadas en este negocio, como BHP Billiton, Xstrata y la misma Rio Tinto.

El proyecto Toromocho será financiado en un 67% por China Development Bank (CDB), el principal banco estatal de desarrollo de China; y el restante 33% será asumido por Chinalco²³³. Para tal efecto, Minera Perú Copper S.A. pasará a denominarse Minera

²³² Véase al respecto Kuediasala, *op.cit.*

²³³ El 18 de noviembre de 2008, el gobierno peruano anunció que, esa semana, en el marco de la cita de líderes de los veintiún miembros del APEC en Lima, se concretaría un préstamo de US\$ 2.000 millones entre el Banco de Financiamiento Exterior de China y Chinalco para el desarrollo del proyecto de cobre Toromocho.

Chinalco Toromocho. La construcción de la mina comenzará a partir del 2009, para lo cual Chinalco tendrá que reubicar a los 5.000 pobladores que viven en la ciudad de Morococha, aledaña al área de explotación, lo cual hace temer el desencadenamiento de un serio problema social en esta zona minera del Perú.

Según el presidente de Chinalco en el 2008, Xiao Yaqing, «Chinalco desarrollará el proyecto Toromocho usando las últimas tecnologías para maximizar su rendimiento, respetando los derechos laborales, la salud, la seguridad de los trabajadores, y la conservación del medio ambiente»²³⁴.

Sin embargo, hacia mediados de noviembre del 2008, el gobierno local de Morococha y un comité multisectorial que reúne a las organizaciones más representativas de ese distrito, habían denunciado que la empresa china venía ignorando a sus autoridades y organizaciones y estaba presionando a propietarios e inquilinos de la localidad; solicitaban, en consecuencia, la instalación de una mesa de diálogo. La propia Defensoría del Pueblo ha alertado oportunamente sobre este caso y la posibilidad de que el conflicto se agrave²³⁵. Se estima que la producción en la mina comenzará en el primer trimestre del 2012.

La compra de Toromocho por parte de Chinalco puso nuevamente sobre el tapete el debate sobre los ingresos tributarios que el país deja de recaudar en estas transacciones bursátiles internacionales. Resulta que al vender sus acciones, Perú Copper Inc. obtuvo ganancias de capital por la venta de un proyecto minero peruano (Toromocho); sin embargo, el Perú no percibió pago alguno, pues el impuesto sobre las ganancias de capital fue pagado por Perú Copper Inc. a la Administración Tributaria de Canadá. Lo mismo ocurrió cuando Zijin Consortium, cuya presencia en el Perú estudiamos más adelante, compró Majaz a la británica Monterrico Metals Plc, matriz de la subsidiaria peruana Rio Blanco Copper S.A. (ex Minera Majaz S.A.): los impuestos a las ganancias de capital se pagaron en Inglaterra.

La explicación formal de este resultado se encuentra en el hecho de que, según la legislación peruana, el impuesto a las ganancias de capital se aplica solamente cuando la empresa que las obtiene ha sido constituida en el Perú. En los dos casos arriba mencionados, la venta de acciones fue efectuada por las casas matrices de las subsidiarias peruanas, las cuales fueron constituidas en terceros países, donde finalmente pagaron el impuesto a las ganancias de capital, a pesar de que esta ganancia se generó por la venta de concesiones mineras de propiedad del Estado peruano. Si bien en países como Chile se ha intentado remediar legalmente esta situación, lo cierto es que en la práctica

²³⁴ Andina, Agencia Peruana de Noticias, 05/05/2008. <<http://www.andina.com.pe>>.

²³⁵ Cf. *Actualidad Minera del Perú*, N° 115. Lima: noviembre del 2008 <<http://www.cooperacion.org.pe>>.

resulta bastante complejo aplicar una medida que intente que el país se beneficie por la venta de su riqueza minera en el mercado internacional. Ello, sin embargo, no debe impedir explorar las posibilidades de aplicar medidas *ad hoc* en el sector minero para evitar la pérdida de ingresos tributarios antes descrita.

3. En los proyectos mineros que actualmente se encuentran **en exploración**, participan otras tres empresas chinas:
 - a) Minmetals y Jiangxi Copper, con una inversión estimada de US\$ 1.500 millones, destinada al proyecto El Galeno, ubicado en el departamento de Cajamarca, que se estima producirá 144.000 toneladas de concentrados de cobre anuales, 82.300 onzas de oro, 2 millones de onzas de plata y 2.300 toneladas de concentrados de molibdeno²³⁶. Según los directivos de China Minmetals Corporation, el proyecto entrará en producción en el 2012 y se espera que tenga una producción promedio de más de 200.000 toneladas de concentrados de cobre en los cinco primeros años, con un período de vida total de veintidós años²³⁷.

El proyecto El Galeno comprende la concesión de cuatro minas, con depósitos de cobre, oro, molibdeno y plata; así como la mina Hilorico, con depósitos de oro y plata. El proyecto era propiedad de la minera *junior* canadiense Northern Peru Copper Corporation (NPCC), pero a principios del 2008, las empresas chinas China Minmetals Non-ferrous Metals Co., Ltd. y Jiangxi Copper Company Ltd. adquirieron 93,92% de las acciones de NPCC, mediante un desembolso de US\$ 434,9 millones. Esta adquisición contó con «la ratificación y la aprobación de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma y otras agencias competentes del Gobierno de China, por lo tanto fue declarada acertada»²³⁸. Para realizar esta operación, Minmetals y Jiangxi conformaron la empresa Copper Bridge Acquisition Corp.

China Minmetals Non-ferrous Metals Co., Ltd. es una de las principales subsidiarias de la corporación estatal China Minmetals Corporation, con sede en Beijing y comprometida en la producción y comercio de metales y minerales (cobre, aluminio, tungsteno, estaño, antimonio, plomo, zinc, hierro, acero, etc.), bienes raíces, finanzas, transporte marítimo, entre otras actividades. La transnacional China Minmetals Corporation tiene 45 subsidiarias y oficinas en 45 países y regiones en el mundo, con ingresos aproximados ascendentes a US\$ 18.900 millones durante el 2006²³⁹. Como ya fue señalado en la cuarta parte del presente estudio, tiene inversiones en explotaciones de cobre, oro, estaño y hierro en otros países de América Latina, como Brasil, Chile, Argentina, Cuba y Bolivia.

²³⁶ Según el diario *Gestión*, publicado el 30/01/2008.

²³⁷ Cf. Bugang, Peng. *Op.cit.*

²³⁸ *Ibid.* (la traducción es nuestra).

²³⁹ Fuente: <<http://www.northernperu.com>>.

Jiangxi es una empresa pública china que se ha consolidado como el productor más grande de cobre en ese país, con operaciones en minería, molienda, fusión y tratamiento. Jiangxi cotiza en las bolsas de Londres, Hong Kong y Shanghái.

Se estima que el proyecto El Galeno generará 657 puestos de trabajo permanentes durante su vida operativa y 3.600 empleos durante los dos años y medio que dure su construcción. Asimismo, se espera que en sus veinte años de vida el proyecto genere US\$ 1.400 millones en impuestos, regalías y distribución de utilidades a los trabajadores²⁴⁰.

- b) Zijin Mining Group Co. Ltd., con una inversión estimada de US\$ 1.440 millones en el Proyecto Río Blanco, para extraer cobre en el departamento de Piura. Más adelante, profundizaremos en el análisis de este proyecto.

Ambas inversiones tienen una participación relativa de poco más de 21% en el total de la inversión estimada en exploración por parte de capitales nacionales o extranjeros.

En consecuencia, el MEM estima que durante los próximos años las empresas chinas han de invertir en proyectos mineros la suma de US\$ 6.092 millones, lo cual representa cerca de 30% del total estimado como inversión en el sector minero. Se trata pues de montos bastante significativos, que reflejarían el interés de los inversionistas chinos en la minería del Perú, máxime si tomamos en cuenta los bajos niveles históricos de IED procedente de China, según los registros de Proinversión.

5. La inversión en minería metálica: una relación conflictiva

A lo largo del presente estudio, hemos mostrado el singular crecimiento y desarrollo que viene alcanzando China, al punto de haberse convertido actualmente en un necesario referente al momento de realizar un análisis presente y prospectivo de la economía mundial.

Sin embargo, el comercio y las inversiones chinas en el mundo han dado lugar a no pocos conflictos, particularmente en los países en vías de desarrollo. En varios países de África, por ejemplo, gremios de empresarios y organizaciones sindicales han denunciado la competencia desleal de los productos chinos y promueven incluso la expulsión de los comerciantes chinos²⁴¹. Han denunciado también las pésimas condiciones laborales que rigen en los proyectos de inversión

²⁴⁰ *Ibid.*

²⁴¹ En Nigeria, los productores de textiles han denunciado la amenaza de destrucción de su industria nacional debido a la llegada de textiles procedentes de China, los que son exportados hacia dicho país mediante prácticas desleales de los exportadores chinos, quienes –por ejemplo– copian las marcas nigerianas y/o colocan en la etiquetas de las prendas «Hecho en Nigeria» o «Hecho como en Nigeria», lo cual confunde a los consumidores. Cf. <<http://www.my-nigeria.com/2008/11/17/vanguardchinese-exporters-destroying-nigerian-textile-industry-laments-man/>>.

china, incluso si estos crean pocos puestos de trabajo en esa región, debido a que buena parte de la mano de obra empleada proviene de China. Los mineros de Zambia, por ejemplo, se han rebelado contra las escasas medidas de seguridad en el trabajo²⁴².

En el comercio bilateral con el Perú, la participación de las importaciones chinas en nuestro mercado interno se ha incrementado sostenidamente durante los últimos años, dejando en el camino a cientos de empresarios y microempresarios textiles, de calzados, etcéteras, descontentos con lo que han denunciado como malas prácticas comerciales de parte de los exportadores chinos (precios *dumping*, subvaluaciones), de seguro coludidos con contrapartes nacionales o con sus sucursales en el país.

La inversión china en la economía peruana, bastante marginal hasta muy recientemente, tampoco ha estado al margen de situaciones conflictivas. Ya no con empresarios industriales, sino con obreros y poblaciones vinculados a la actividad extractiva de las empresas chinas en el sector minero. Esta vez, los temas de conflicto van desde el derecho a remuneraciones dignas y mejores condiciones de trabajo, hasta la preservación y el cuidado del medio ambiente para asegurar un desarrollo local sostenible. Presentamos a continuación dos estudios de caso que nos permitirán conocer, en un plano más «micro», cómo se ha desenvuelto la responsabilidad social de las empresas chinas en la minería peruana.

5.1 El caso de Shougang Hierro Perú

La casa matriz: Shougang Corporation

La estatal Shougang Corporation, también conocida como Capital Iron & Steel, ocupa actualmente el sexto lugar entre los principales fabricantes industriales de hierro y acero de China. Fundada en 1919 en el distrito de Shijingshan de Beijing, opera en diversas industrias: minería, maquinaria, electrónica, construcción, bienes inmuebles, servicios de negocios, entre otras.

Shougang Corporation es la casa matriz, pero en tanto Grupo Shougang controla diversas subsidiarias: Joint-Stock Co. Ltd., New Steel Company, High-New Tech Company, Automation and Information Technology Co., Electromechanical Company, Special Steel Company, Real Estate Company, Construction Engineering Group, War Industry Group, Shougang Beijing Iron & Steel Co., Shougang Heavy Machinery Co., Shougang Shipping Corp., entre otras²⁴³.

Cuatro compañías del grupo cotizan en la bolsa de Hong Kong:

²⁴² Véase al respecto Ríos (2008).

²⁴³ Cf. *Memoria 2007* de Shougang Hierro Perú <<http://www.conasev.gob.pe>> y <<http://www.sgggy.com/EShortIntroduce.htm>>.

- Shougang Concord Century Holdings Ltd.
- Shougang Concord Technology Holdings Ltd.
- Shougang Concord International Enterprises Company Ltd.
- Shougang Concord Grand Group Ltd.

El Grupo Shougang funciona como un conglomerado muy bien integrado²⁴⁴: Shougang Concord Century Holdings, el buque insignia del grupo, comercia mineral de hierro y otros minerales y metales; Shougang Concord International Enterprises fabrica productos de electrónica y de acero para la exportación mundial; Shougang Concord Grand Group invierte en propiedades, desarrollo y dirección; Shougang Concord Technology Holdings se encarga de equipar al grupo con cables telefónicos, cables eléctricos y enchufes. También forma parte de este conglomerado Shougang International Trade & Engineering Corporation, empresa que se encarga de las operaciones de trading y de logística de Shougang Corporation.

El Grupo Shougang exporta a más de cincuenta países y regiones. Durante el 2007, el volumen de producción de acero de Shougang Corporation fue de 12,86 millones de toneladas²⁴⁵. Para sostener este nivel de producción, el grupo tiene que importar 20 millones de toneladas de mineral de hierro para abastecer sus fábricas en China²⁴⁶. Aproximadamente 80% del mineral de hierro que el Grupo Shougang consume, proviene de Brasil, Australia y Sudáfrica²⁴⁷.

Para asegurarse un abastecimiento regular del mineral de hierro, Shougang Corporation compró una mina en el Perú en 1992, como veremos más adelante; y una participación en una mina australiana en el 2006. En este último caso, en junio del 2006 el Grupo Shougang pagó US\$ 52,5 millones por 73% de las acciones de Asian Iron Holdings Ltd., una subsidiaria de la australiana Mount Gibson Iron Ltd. (MGI). De esta manera, Shougang pasó a controlar el Proyecto Extension Hill ubicado al oeste de Australia, cuyas reservas de mineral de hierro exceden los 1.000 millones de toneladas. Shougang planifica empezar la producción de mineral de hierro en Australia en el 2008, con una capacidad inicial de 5 millones de toneladas por año²⁴⁸.

En sus 89 años de existencia, Shougang Corporation ha jugado un papel de singular importancia en el desarrollo de la infraestructura de China, y ha llegado a ser considerada como la «gran dama» de la industria del acero de ese país²⁴⁹. Durante dicho período, le ha tocado vivir momentos difíciles, vinculados a la implementación de políticas de Estado en ese país, como, por ejemplo, cuando el gobierno central inició una lucha contra la corrupción y el abuso de poder, desde 1993.

²⁴⁴ Cf. <http://www.hoovers.com/shougang-corp./--ID__57085--/free-co-profile.xhtml>.

²⁴⁵ Cf. <<http://www.nyk.com/english/news/2008/0418/index.htm>>.

²⁴⁶ Cf. <<http://au.biz.yahoo.com/080423/42/1plr5.html>>.

²⁴⁷ Cf. <<http://www.highbeam.com/doc/1P1-125837530.html>>.

²⁴⁸ Cf. <<http://www.1.cei.gov.cn/ce/doc/ceni/200606082184.htm>>.

²⁴⁹ Cf. <http://www.bfchina.de/index.php?Itemid=28&contentid=380&tid=209&option=com_content&task=view>.

Según un informe citado por el Banco Mundial²⁵⁰, en febrero de 1995 fue arrestado Zhou Beifang, jefe de dos de las empresas del Grupo Shougang que en ese entonces listaban en Hong Kong: Shougang Concord International Enterprises y Shougang Concord Grand. Zhou Beifang era hijo de Zhou Guanwu, quien en ese entonces era la cabeza de Shougang Corporation. Fue precisamente Zhou Beifang quien en 1992 llevó a que Shougang comprase cinco empresas pequeñas que listaban en la bolsa de Hong Kong, a las cuales Shougang inyectó capital. Zhou Beifang y Zhou Guanwu tenían conexiones muy cercanas con la familia de Deng Xiaoping, lo que en ese entonces dio lugar a que se especulara que el poder de Deng disminuía y que una lucha de sucesión estaba en marcha²⁵¹.

Zhou Guanwu tuvo que dejar la dirección de Shougang Corporation y Zhou Beifang fue acusado de cometer «serios crímenes económicos» por haber comprado en 1992 una mina de minerales de hierro en el Perú. Según el informe citado por el Banco Mundial, Zhou pagó US\$ 120 millones por la mina, monto que fue el doble de lo que otros licitadores ofrecían.

El hecho precedente ocurrió en un contexto de preocupantes acusaciones de corrupción en los distintos niveles del gobierno chino, que siguieron a los primeros años de liberalización económica en ese país. En ese entonces, las formas de corrupción burocrática consideradas como más comunes eran la malversación de fondos públicos y la manipulación de precios y comisiones por contratos de negocio. Era frecuente la subvaluación de los activos de las empresas del Estado, cuya conversión en empresas por acciones comenzaba a acentuarse por esos años (mediados de la década de 1990). El beneficio obtenido por los burócratas al subvaluar empresas públicas fue estimado por Beijing en US\$ 118,6 millones cada año²⁵².

Otro punto de quiebre en la historia de Shougang Corporation tiene que ver con un hecho reciente, relacionado con los efectos nocivos sobre el medio ambiente ocasionados por esta empresa. Shougang Corporation está considerada en China como uno de los diecinueve grandes contaminantes, y el principal agente contaminante en Beijing. En febrero del 2005, el Consejo de Estado, a sugerencia de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, acordó la reubicación y reducción gradual de la producción del conglomerado, que hasta ese entonces se concentraba en los suburbios del oeste de Beijing. El principal objetivo fue prevenir y controlar la contaminación ambiental. Durante el período del XI Plan Quinquenal (2006-2010), Shougang tendrá que reducir la producción contaminante en su sede central en Beijing, y construir en paralelo una fábrica integrada de acero en Caofeidian, una isla que está a 80 kilómetros al sur de Tangshan,

²⁵⁰ Cf. *Beyond Transition. The Newsletter About Reforming Economies*. «Anticorruption Crackdown in China». Basado en los informes de Oxford Analytica, the Oxford (U.K.)-based research group. En: <<http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/MayJune95/boxpg3.htm>>.

²⁵¹ Cf. <<http://tech.mit.edu/V1115/N5/china.05w.html>>.

²⁵² Cf. *Beyond Transition. The Newsletter About Reforming Economies*. «Anticorruption Crackdown in China». Basado en los informes de Oxford Analytica, the Oxford (U.K.)-based research group. En: <<http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/MayJune95/boxpg3.htm>>.

en la Provincia de Hebei. Se estima que la nueva sede del Grupo Shougang estará lista hacia el 2010 y tendrá una capacidad de producción de 10 millones de toneladas de acero.

Ya entre 1995 y el 2000 (IX Plan Quinquenal), Shougang Corporation tuvo que invertir ingentes recursos financieros y humanos en proyectos de mejoramiento ambiental para purificar todo el proceso productivo de sus fábricas de acero ubicadas en el oeste de la capital china. Ello implicó mejorar sus procesos tecnológicos, incluidos hornos siderúrgicos y equipo de fundición²⁵³. Para el período 2001-2005 (X Plan Quinquenal), se comprometió a sustituir con equipos nuevos algunos de sus altos hornos obsoletos, altos giratorios, los de escoria y máquinas de laminado, y renovar al mismo tiempo las máquinas de fundición, de laminado en frío y líneas de fundición.

En el 2005, Shougang Corporation tuvo que retirar de Beijing uno de sus cinco hornos siderúrgicos más contaminantes, el cual venía funcionando desde 1958. En junio del 2008 retiró tres hornos más. Así, Shougang esperaba para el 2008 reducir la emisión de dióxido de azufre, hollín y polvo en 49,18%, 50,32% y 49,22%, respectivamente²⁵⁴. Los directivos de la transnacional declararon que estaban orgullosos de estar contribuyendo a lograr un cielo azul en Beijing²⁵⁵.

Shougang Corporation ha reubicado sus hornos en la isla de Caofeidian y se ha comprometido a poner en práctica medidas para evitar seguir dañando el medio ambiente²⁵⁶. En paralelo, Shougang ha comenzado a desarrollar, en el lugar que viene desocupando en Beijing, una industria de alta tecnología y nuevos productos competitivos con alto valor agregado. En los últimos años, Shougang Corporation ha establecido una serie de empresas de tecnología de punta para producir circuitos, robots industriales y acondicionadores de aire para ser usados en vehículos. Es decir, Shougang Corporation se viene comprometiendo con el cuidado del medio ambiente, al menos en China.

Antecedentes del conflicto

El 5 de noviembre de 1992, Shougang Corporation se adjudicó 100% de las acciones de la estatal peruana Empresa Minera de Hierro del Perú – Hierro Perú, la principal mina de hierro del Perú, y el 1 de enero de 1993 constituyó la empresa Shougang Hierro Perú S.A. La historia de esta empresa se remonta hasta 1952, cuando bajo el nombre de Compañía Minera Marcona era propiedad de la estadounidense Marcona Mining Company, la misma que fue expropiada por el Estado peruano en 1975, y pasó a llamarse Empresa Minera de Hierro del Perú.

Shougang Corporation controla 98,52% de las acciones de la empresa, y el 1,48% restante se distribuye entre 984 accionistas. El directorio y la plana gerencial de la empresa están compuestos casi exclusivamente por ejecutivos de nacionalidad china.

²⁵³ Cf. Yuankai Tang: Shougang da la mano al medio ambiente, N° 30, 2002, en: <<http://www.bjinforma.com/fm/2002-30-fm-1.htm>>.

²⁵⁴ Cf. <<http://www.univs.cn/newweb/channels/crj/2008-07-11/1215770166d863353.html>>.

²⁵⁵ Cf. <http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2008-08/07/content_6913964.htm>.

²⁵⁶ Véase al respecto <<http://spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/reportajeexterior/200507/20050700157447.html>>.

Shougang Hierro Perú S.A. cuenta con cuatro instalaciones:

- Dos minas, una de ellas ubicada en San Juan de Marcona.
- Una planta de beneficio, ubicada en San Nicolás de Marcona.
- Una oficina principal, ubicada en Lima.

El centro de operaciones minero-metalúrgicas de la empresa se encuentra en el distrito de San Juan de Marcona, provincia de Nasca, departamento de Ica, ubicado 500 km al sur de Lima. La mina tiene un alto contenido de hierro, aproximadamente de 47% a 58%, y se encuentra ubicada a solo 15 km del mar Pacífico, lo cual facilita el transporte del mineral a la planta de beneficio de la empresa, ubicada en la bahía San Nicolás, mediante una faja transportadora. En este lugar, la empresa posee un puerto propio (San Nicolás), que es el más profundo del Pacífico Sur, lo que le permite recibir embarcaciones de hasta 220.000 toneladas de capacidad²⁵⁷.

Las concesiones de hierro de Shougang en Marcona comprenden 117 minas independientes, de las cuales 63 han sido exploradas y 54 tienen reservas probadas de hierro. En el 2006, las reservas disponibles ascendieron a 1.663 millones de toneladas, incluyendo reservas probadas de 1.093 millones de toneladas. Shougang Hierro Perú es la única empresa que produce hierro en el Perú.

Las exportaciones al mercado chino representaron 60% del total exportado por la empresa durante el 2003, porcentaje que subió a 70,41% durante el 2004. Para viabilizar las operaciones de comercio hacia China, Shougang Corporation ha pasado a controlar en el Perú –desde 1994– 99,8% de las acciones de la empresa Consorcio Empresarial Agnav S.A.²⁵⁸.

Asimismo, en mayo de 1999 se escindieron de la empresa los equipos correspondientes a la planta térmica y se constituyó la empresa Shougang Generación Eléctrica S.A.A.

Así, las principales actividades de la empresa se desenvuelven entre compañías controladas por la transnacional china: Shougang Hierro Perú S.A. le compra energía eléctrica a Shougang Generación Eléctrica S.A.A.; contrata a Consorcio Empresarial Agnav S.A. para que le preste servicios de muelle, lanchas, personal de puerto, etcétera; le vende mineral a China Shougang International Trade & Engineering Corp.; y le presta dinero y –a la vez– se endeuda con Shougang Holding Hong Kong Limited.

Los problemas con el Estado peruano

Además de los US\$ 120 millones involucrados en la compra de Hierro Perú, Shougang Corporation se comprometió a invertir US\$ 150 millones entre los años 1992-1995; es decir, un total

²⁵⁷ *Ibid.*

²⁵⁸ Cf. <<http://www.agnav-sg.com/brochure.htm#top>>.

de US\$ 270 millones. Si a ello agregamos que el precio base de la empresa fue de US\$ 22 millones, a primera vista se trató de un negocio muy ventajoso para el Estado peruano. Sin embargo, la empresa incumplió dicho compromiso (invirtió solo US\$ 35 millones) y negoció una reprogramación (Addendum de 1996), comprometiéndose a invertir esta vez US\$ 137 millones durante el período 1996-1999²⁵⁹.

Una investigación llevada a cabo por la Comisión de Energía y Minas del Congreso de la República del Perú concluyó, en octubre del 2007, que la empresa también incumplió este segundo acuerdo y que el total desembolsado llegó a solo US\$ 253 millones, monto que incluye el pago inicial de US\$ 120 millones y la penalidad de US\$ 12,2 millones que se le impuso por el incumplimiento del segundo compromiso de inversión; penalidad que la empresa pagó en marzo del 2000. Ello significa que, en la transacción de compra-venta de Hierro Perú, el Estado peruano perdió US\$ 17 millones.

También habría que tener en cuenta que, en un primer momento, Shougang se comprometió a asumir la deuda de US\$ 41,8 millones que Hierro Perú mantenía con el Estado; sin embargo, pocos días después de la subasta, el gobierno de Alberto Fujimori decidió hacerse cargo de dicha deuda²⁶⁰.

En la referida investigación del Congreso, se concluyó también que la privatización de Hierro Perú no fue conducida de la mejor manera para los intereses del Estado peruano, y que Shougang estaba usufructuando de bienes y servicios (electricidad, agua, desagüe) que, según el Decreto Ley 25793²⁶¹, debieron ser transferidos por Hierro Perú a entidades del Estado. Esto último implica que los pobladores de San Juan de Marcona deben pedir autorización a la empresa china para el uso del agua, desagüe o energía eléctrica y negociar con la misma la falta de cobertura de estos servicios básicos.

Asimismo, se concluyó que el manejo empresarial fue inadecuado, lo que le había impedido renovar equipos; además, que una gestión administrativa deficiente había dado lugar a conflictos laborales y problemas ambientales.

Los problemas con los trabajadores

Shougang no comenzó con buen pie las relaciones sociales y laborales con la población y los trabajadores de Marcona, pues la privatización se inauguró con el despido de 1.200 trabajadores,

²⁵⁹ En sus «Notas a los Estados Financieros. Al 31 de diciembre del 2000 y 1999» <<http://www.conasev.gob.pe>>, Shougang Hierro Perú señala que el compromiso de inversión fue de US\$ 137 millones y que al pagar la penalidad de US\$ 12,3 millones, quedaba liberada «de cualquier obligación adicional en relación con el contrato [de 1992] y addendum [de 1996]».

²⁶⁰ Según <<http://www.caretas.com.pe/1353/mdf/mdf1353.html>>.

²⁶¹ Publicado el 23/10/1992.

de un total de 4.800 que trabajaban en la empresa hasta antes de la privatización. Una parte de los trabajadores despedidos fueron vueltos a contratar para trabajar en la empresa, pero a través de intermediarios o «contratistas», bajo condiciones laborales bastante precarias²⁶². Ello ha deteriorado la relación no solo con los trabajadores (en planilla y por «contrata»), sino también con el conjunto de la población de San Juan de Marcona, pues la subsistencia de esta depende del salario que perciben sus familiares que trabajan en la empresa.

Con el transcurrir de los años, los conflictos sociales entre la minera, la población y los trabajadores se agudizaron. El despido de trabajadores, las malas condiciones laborales, los problemas salariales, una conducta dilatoria en el trato directo con el sindicato, hostigamiento en contra de los trabajadores por razón de su afiliación sindical, discriminación salarial entre trabajadores en planilla y trabajadores por «contrata», la falta de renovación de equipos y maquinarias, entre otros hechos, han sido denunciados en el accionar de Shougang²⁶³. A ello se suma la denuncia interpuesta por la Municipalidad Distrital de Marcona contra la empresa debido a su incumplimiento con el pago del impuesto predial.

En la presente década, los conflictos entre trabajadores y empresa, lejos de disminuir, se han visto acentuados, motivados principalmente por el tema salarial. Debido al alza en la cotización internacional de los minerales, la empresa ha venido obteniendo ganancias extraordinarias que –según sus trabajadores– no han tenido un correlato equitativo en la mejora de sus salarios y remuneraciones. Ante la falta de acuerdos que satisfagan a ambas partes, los trabajadores han tenido que recurrir a la huelga en varias oportunidades para solucionar su pliego de reclamos²⁶⁴. Por lo general, estos conflictos han terminado con la intervención del Ministerio de Trabajo y con el otorgamiento de un aumento a los trabajadores, aunque sin llegar a cubrir sus expectativas.

En efecto, la situación financiera de la empresa no ha hecho más que mejorar desde el 2003, año en que comenzó a coincidir la fuerte demanda de minerales por parte de China con el incremento en el precio internacional del mineral de hierro²⁶⁵. Durante el 2007, Shougang Hierro Perú registró una utilidad neta de S/. 277,4 millones²⁶⁶, lo que significó un incremento de 1.896% con respecto a la utilidad neta obtenida durante el 2002 (S/. 13,9 millones).

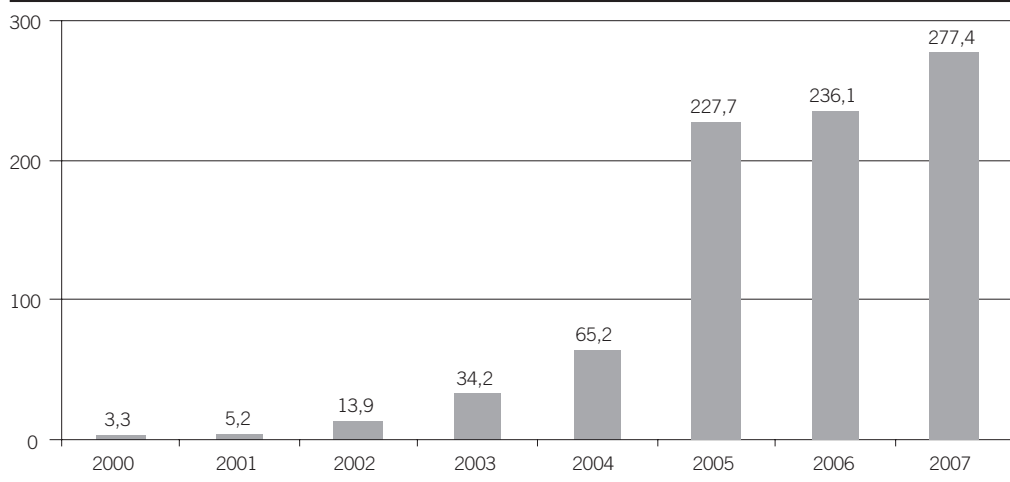
²⁶² Según una nota de prensa del sindicato de obreros de la empresa, de fecha 16 de julio de 2008, el salario básico promedio de un trabajador antiguo (S/. 53,50) supera en 1,8 veces el salario básico promedio de un trabajador de las «contratistas» (S/. 29,00).

²⁶³ Véase por ejemplo Plades (2006) y <<http://www.cgtp.org.pe/fedmin/>>.

²⁶⁴ Durante el 2002, la huelga duró diecinueve días; en el 2004, doce días e involucró a 934 obreros; en el 2005, cinco días e involucró la paralización de 712 obreros.

²⁶⁵ Según la *Memoria 2003* de Shougang Hierro Perú <<http://www.conasev.gob.pe>>, durante el 2003 los precios de los minerales de hierro se incrementaron en más de 50%, después de haberse mantenido estables durante varios años.

²⁶⁶ Utilidad neta después de la participación de los trabajadores, impuesto a la renta corriente y diferido, y aporte minero voluntario. Fuente: memorias anuales de la empresa, en <<http://www.conasev.gob.pe>>.

SHOUGANG HIERRO PERÚ: UTILIDAD NETA, 2000-2007 (EN MILLONES DE NUEVOS SOLES)

Fuente: memorias anuales de la empresa, consultadas en <<http://www.conasev.gob.pe>>. Elaboración del autor.

Shougang Hierro Perú opera actualmente con una población de aproximadamente 1.886 trabajadores²⁶⁷, a los que paga, en promedio, US\$ 14 por día, monto que estos consideran uno de los más bajos pagados en la minería peruana, teniendo en cuenta –además– que sus jornadas de trabajo puede extenderse por 15 horas²⁶⁸.

En la empresa funcionan dos sindicatos: el Sindicato de Obreros Mineros de Shougang Hierro Perú S.A. (fundado el 24 de junio de 1957) y el Sindicato de Empleados Mineros de Shougang Hierro Perú S.A.A. (fundado el 25 de junio de 1957)²⁶⁹; ambas organizaciones están afiliadas a la Federación de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Siderúrgicos del Perú (FNTMMSP). Los dos sindicatos han denunciado a la empresa en reiteradas oportunidades, y las mejoras salariales y la mejora en las condiciones laborales han sido los reclamos en los que más han insistido.

Al 31 de diciembre de 2006, la empresa había recibido demandas efectuadas por trabajadores así como por ex trabajadores, estas últimas relacionadas principalmente con reclamos sobre reintegros de beneficios sociales, enfermedades profesionales, daños y perjuicios y acciones civiles, por un importe aproximado de S/. 20 millones²⁷⁰.

²⁶⁷ Incluye 1.857 trabajadores permanentes (obreros, empleados y funcionarios) y 29 temporales, según la *Memoria 2007* de Shougang Hierro Perú, en <<http://www.conasev.gob.pe>>.

²⁶⁸ Según <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=1540>>.

²⁶⁹ Véase al respecto <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/estadisticas/sindicatos/sindicatos_2004.pdf>.

²⁷⁰ Según la *Memoria 2007* de Shougang Hierro Perú.

En cuanto a las condiciones de salud y seguridad en el trabajo, según información publicada por la Dirección General de Minería del MEM²⁷¹, entre el 2002 y el 2006 se registraron 1.274 accidentes en la mina, en 110 de los cuales los trabajadores quedaron incapacitados; asimismo, cuatro trabajadores murieron, electrocutados o por fallas en los cinturones de seguridad, entre otros motivos.

A inicios del 2004, el Ministerio de Salud realizó una evaluación médica a 228 trabajadores de la empresa para determinar la presencia de enfermedades laborales. Se encontró que la tercera parte de ellos (75 trabajadores) padecían diversos grados de neumoconiosis (polvo mineral en los pulmones) y 29% (65 trabajadores) estaban enfermos de hipoacusia (sordera). En tal sentido, el Ministerio de Salud recomendó que 58 trabajadores de los 140 enfermos, dejaran de laborar en las condiciones en que lo venían haciendo y se acogiesen a la Ley de Enfermedades Profesionales, que prevé el pago de una asignación mínima y la atención médica correspondiente²⁷².

La empresa ha llegado a despedir incluso a los dirigentes sindicales, y no ha repuesto en sus labores a algunos de ellos a pesar de que estos han obtenido sentencia judicial favorable por despido nulo. Asimismo, la empresa ha enjuiciado al sindicato, cuestionando el derecho a los permisos y licencias sindicales. En el caso de los trabajadores por «contrata», pone como condición para la renovación de sus contratos el que estos no se afilien a los sindicatos. Además, el sindicato ha interpuesto una queja administrativa ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo debido a que la empresa no cumple con otorgar las viviendas a las que se encuentra obligada en su condición de campamento minero²⁷³.

Resulta objetivo reconocer que algunas de estas prácticas, reñidas con los derechos laborales y sindicales, no son exclusividad de Shougang Hierro Perú S.A., pues también las vamos a encontrar –lamentablemente– en otras empresas, de capital nacional o extranjero. Sin embargo, también es cierto que en Shougang Hierro Perú S.A. estas prácticas han alcanzado un nivel muy preocupante, al punto que un representante del gobierno del Sr. Alejandro Toledo (2001-2006), el ex ministro de Energía y Minas Glodomiro Sánchez, llegó a afirmar –a mediados del 2005– que los conflictos entre esta empresa y sus trabajadores se debían a «un problema de culturas», pues «los gerentes chinos llaman a su forma de hacer las cosas ‘disciplina’, pero los obreros lo ven diferente», y por tanto había aconsejado a los directivos de la empresa china que cambien «su manera de hacer las cosas. No pueden seguir así. Si lo hacen, van a traer la mina por abajo»²⁷⁴.

²⁷¹ <<http://www.mimen.gob.pe>>.

²⁷² Según Plades (2006).

²⁷³ Según Plades (2003).

²⁷⁴ Las citas son extraídas de un artículo de Emmott, Robin. «Peru Miners Feel Oppressed by China's Shougang», publicado por Reuters el 21/07/2005. El artículo puede ser consultado en: <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=1540>>.

Los aspectos abordados en estas declaraciones son completamente válidos, e incluso pueden convertirse en factores que deciden la aceptación o el rechazo de la inversión extranjera. En efecto, en la aceptación de esta última, algunos países toman muy en cuenta determinadas diferencias de «culturas» que –en estricto– tienen que ver con la responsabilidad social del inversionista, como el respeto del derecho de los trabajadores o el cuidado del medio ambiente; pero también entran en juego criterios geopolíticos, de identidad nacional, de «confianza», entre otros aspectos. Al menos, eso es lo que encontramos en la praxis.

Recordemos el caso de la empresa pública China National Overseas Oil Corporation (CNOOC) y su intento en el 2004 de adquirir la empresa estadounidense Energy Company Unocal, valorizada en US\$ 18.000 millones²⁷⁵. En el otoño del 2005, CNOOC tuvo que retirar su oferta de compra debido a la fuerte oposición de los congresistas estadounidenses, quienes denunciaron esta compra como una tentativa de control de una industria estratégica de Estados Unidos por parte de una empresa del gobierno chino. Ello a pesar de que los directivos de CNOOC se habían comprometido a conducir la empresa según reglas internacionales.

También fracasó el intento de la empresa china Haier de comprar la fábrica de lavadoras Maytag, considerada como parte de la historia industrial de los Estados Unidos. El simbolismo de esta empresa, a la par con decisiones políticas que resultaron menos evidentes que en el caso precedente, lograron hacer caer la oferta pública de adquisición lanzada por la empresa china. Finalmente, fue una empresa estadounidense la que compró Maytag.

Un ejemplo más cercano a nosotros ocurrió en el país vecino del sur. Como fue reseñado en la cuarta parte de este estudio, a mediados del 2007 Codelco de Chile acordó con la estatal china Minmetals que esta controlaría hasta en 49% el capital accionario del proyecto cuprífero Gaby (rebautizado después como «Gabriela Mistral»). Sin embargo, en la segunda mitad del 2008, ya con el proyecto en producción, la protesta de parlamentarios y trabajadores chilenos frente a la posibilidad de que dicho proyecto fuese controlado por capitales chinos, obligó a que el gobierno chileno diese marcha atrás y acordara con Minmetals, en septiembre del 2008, la «suspensión indefinida» de la opción de compra de esta última.

Lo mencionado en los párrafos precedentes nos lleva a dos conclusiones preliminares. De un lado, la relación conflictiva entre Shougang Hierro Perú S.A. y sus trabajadores puede explicarse por una gestión de las relaciones de trabajo en esta empresa, que busca reproducir la lógica que predomina en las relaciones laborales en China. De otro lado, algunos países aplican criterios de responsabilidad social y de «confianza» en su evaluación y aceptación de la inversión china.

²⁷⁵ Véase al respecto Brown (2008).

Efectos medioambientales

La población de San Juan de Marcona y grupos ambientalistas han denunciado a Shougang Hierro Perú por contaminar el mar con relaves mineros y desechos químicos, que la empresa arroja al mar sin previo tratamiento, lo que daña la flora y fauna marina. La planta de beneficio de San Nicolás vierte sus relaves hacia el mar, en tanto que la unidad minera de San Juan hace lo mismo con las aguas servidas.

Estas malas prácticas medioambientales por parte de Shougang han afectado sobremanera la pesca artesanal, actividad que permite el sustento de buena parte de la población de Marcona. Según Plades (2006), la empresa tuvo permiso de la Dirección General de Salud Ambiental (Digesa) para realizar esta actividad en los períodos de 1993 a 1998. Ello contaminó las zonas de San Juanito, San Nicolás y San Fernando, lo que ha ocasionado la posible extinción de los animales marinos; sin embargo, este último resultado no se debe solo a la minera, sino también a la sobreexplotación de algunas especies como el chanque, el erizo rojo, el pulpo y la lapa, que son las especies que más se extraen en Marcona.

Lamentablemente, las prácticas reñidas con la conservación del medio ambiente por parte de la empresa han continuado, a pesar de haber sido esta sancionada por instituciones del Estado.

En julio del 2002, la empresa fue multada por la Capitanía de Puertos por vertimiento de relaves en la playa San Juanito²⁷⁶. El 24 de mayo de 2006²⁷⁷, el MEM sancionó a Shougang con una multa de 51 unidades impositivas tributarias (UIT)²⁷⁸ debido al incumplimiento de compromisos medioambientales:

- a) Atraso físico acumulado de 15% en la ejecución del proyecto Mitigación de Polvos y Gases del Programa de Adecuación Medioambiental (PAMA) de su unidad minera «CPS-1» ubicada en el distrito de Marcona, provincia de Nasca.
- b) No implementar los compromisos ambientales del estudio de impacto ambiental (EIA) del depósito de relaves «El Choclón».
- c) Manejo inadecuado y derrames de aceites y lubricantes que ocasionan impacto a los suelos.
- d) No implementar catorce recomendaciones formuladas los años 2002 y 2003, pese al tiempo transcurrido.

²⁷⁶ Según Ermisa (2006).

²⁷⁷ Resolución Directoral 222-2006-MEM/DGM.

²⁷⁸ Durante el 2002, 1 UIT = S/. 3.100.

En marzo de ese mismo año (2006), el Gobierno Regional de Ica declaró en emergencia el medio ambiente y el ecosistema marino de las bahías San Nicolás y San Fernando del distrito de San Juan de Marcona, debido a la contaminación ocasionada por Shougang Hierro Perú S.A. Los embarques de minerales se realizarían sin la más mínima prevención para evitar la contaminación de las aguas del mar.

El punto de vista de la empresa

Desde la perspectiva de Shougang Hierro Perú S.A., el rol que esta viene cumpliendo en la actividad productiva y el cuidado medioambiental del país resulta positivo. En su *Memoria 2007*, señala como sus principales logros en la conducción de la empresa, los siguientes:

- a) Se modificó la estructura organizacional, consolidando áreas y optimizando procesos.
- b) Se recuperó la capacidad productiva de las plantas que estaban venidas a menos.
- c) La inversión en sustitución de equipos, mejoramiento productivo, repotenciamiento de las plantas y programa de adecuación y manejo ambiental, ascendió a US\$ 285,66 millones entre 1993 y el 2007.

El PAMA de la empresa, aprobado por el Ministerio de Energía y Minas en septiembre del 2007²⁷⁹, comprende cuatro proyectos ambientales: Disposición de Relaves en Tierra, Mitigación de Polvos y Gases, Manejo de Hidrocarburos y Efluentes Domésticos.

Según la empresa, los cuatro proyectos han sido debidamente ejecutados dentro de los plazos señalados por dicho ministerio. El último proyecto, Efluentes Domésticos, fue implementado durante el 2006 y puesto en operación a inicios del 2007. A diciembre del 2007, la empresa habría cumplido el PAMA al 100% y alcanzado los compromisos económicos, físicos y ambientales contraídos con el MEM.

Sin embargo, en enero del 2008, en un seminario-taller sobre la problemática de desarrollo sostenible para el distrito de San Juan de Marcona, la Municipalidad de Marcona denunció la descarga de aguas servidas en el suelo debido a la rotura en la línea de conducción en la cámara de bombeo de la minera Shougang, así como los riesgos de contaminación de la bahía de San Nicolás debido a descargas de filtraciones de la cancha de relaves mineros de la empresa²⁸⁰. Es decir, los riesgos medioambientales debido a la actividad productiva de Shougang Hierro Perú S.A. continúan.

²⁷⁹ Resolución Directoral 320-97-EM/DGM de 30/09/1997.

²⁸⁰ Véase al respecto <http://www.munimarcona.gob.pe/ver_notasprensa.php?id=30>.

En este contexto, Shougang Hierro Perú S.A. no hace más que reproducir la cultura medioambiental que ha caracterizado durante décadas a su casa matriz en China, según vimos líneas arriba. Es poco probable que Shougang Corporation incumpla los compromisos que ha asumido para mitigar el daño que ha venido causando al medio ambiente en su país de origen, debido a que el Estado chino aplica drásticas medidas a empresas de esta envergadura que contravienen las leyes nacionales. Sería deseable que su subsidiaria en el Perú asuma el mismo compromiso y lo cumpla.

Sin embargo, a pesar de los conflictos sociales, laborales y medioambientales, Shougang Hierro Perú S.A. ha ampliado su producción y ventas de hierro y acero. Dichos conflictos han sido asumidos como un costo que no le ha impedido cumplir a cabalidad su rol de abastecer a las empresas del grupo Shougang Corporation, con lo que ha implementado los planes estratégicos de abastecimiento internacional de minerales trazados por el Estado chino.

5.2 El caso de Zijin Consortium (ex Minera Majaz S.A.)

El consorcio Zijin

Xiamen Zijin Tongguan Investment Development Co. Ltd., más conocida como Zijin Consortium, es una asociación de tres de las empresas chinas más grandes de producción de oro y de fundición de cobre. El consorcio fue creado en el 2006, con el único propósito de comprar Monterrico Metals Plc en el Mercado de Inversión Alternativa de la Bolsa de Valores de Londres (AIM)²⁸¹. Las empresas que lo componen son:

- Zijin Mining Group Co. Ltd. Es el productor principal de oro en China y uno de los mayores productores de este mineral en el ámbito mundial. Es también uno de los productores y refinadores más importantes de cobre y otros metales en China. Cotiza en la bolsa de Hong Kong desde diciembre del 2003 y controla 45% de las acciones del consorcio.
- Tongling Non-Ferrous Metals Group Holdings Co. Ltd. Es una de las más grandes fundidoras de cobre en China, además de un importante productor y procesador de minerales de cobre. Controla 35% de las acciones del consorcio.
- Xiamen C&D Inc. Ocupa el lugar 43 dentro de las 100 compañías más importantes cotizadas en la bolsa de Shanghái, especializada en importación y exportación de diferentes productos y en el manejo de facilidades portuarias. Controla 20% de las acciones del consorcio.

²⁸¹ Cf. <<http://www.rioblanco.com.pe>> y <<http://www.monterrico.co.uk/s/CompanyProfile.asp>>.

Zijin Mining Group Co. Ltd., la empresa líder del grupo, se creó a inicios de la década de 1990 y era conocida como Fujian Province Shanghang County Mining Company. Se constituyó como una sociedad anónima el 6 de septiembre de 2000, con la aprobación del Gobierno de la Provincia de Fujian.

Posee, totalmente o en parte, varios proyectos mineros en siete países del mundo y más de treinta minas en veinte provincias de China, con reservas de 638 toneladas de oro, 9,37 millones de toneladas de cobre, 3,19 millones de toneladas de zinc, 520.000 toneladas de plomo, 670.000 toneladas de níquel, 100.000 toneladas de estaño, 310.000 toneladas de molibdeno y 151 toneladas de platino y paladio. También posee reservas de 168 millones de toneladas de minerales de hierro, 300 millones de toneladas de carbón, 44 millones de toneladas de bauxita, entre otros minerales²⁸². Del total de los ingresos por ventas de este grupo, 59,69% provienen de las ventas de oro, 15,39%, de las ventas de cobre y 18,67% de las ventas de zinc.

En China, Zijin Mining Group se ha convertido en el propietario más grande de recursos mineros metálicos, el productor más grande de oro, el tercer productor más grande de cobre, y uno de los seis principales productores de zinc²⁸³. Además del desarrollo y exploración de recursos mineros, Zijin también proporciona servicios en estudios geológicos y consultoría minera.

Tongling Non-Ferrous Metals Group Holdings Co. Ltd. (TNMGH), conocida anteriormente como Anhui Tongdu Copper Stock Co. Ltd., es un gran grupo minero con sede en Tongling, provincia de Anhui, especializado principalmente en la producción de cobre. Sin embargo, entre sus actividades también se cuentan las siguientes: extracción de oro, plata y otros metales no ferrosos; procesamiento y venta de materiales de aluminio; producción de ácido sulfúrico y otros productos químicos; venta de minerales y productos para la construcción, maquinaria y equipo eléctrico, materiales metálicos y electrónica; suministro de agua; y fabricación y venta de cable eléctrico, entre otras actividades²⁸⁴.

Con US\$ 18.000 millones de activo fijo y US\$ 25.000 millones de ingresos anuales por ventas, TNMGH ha sido clasificada entre las cien principales grandes empresas de China desde la década de 1980²⁸⁵. Tiene entre una de sus principales subsidiarias a Tongling Non-Ferrous Metals Group Co. Ltd. Se estima que en los próximos años, TNMGH controlará el mercado del cobre en China.

Xiamen C&D Inc., llamada en sus orígenes Xiamen Construction and Development Corp., es un gran conglomerado estatal establecido en diciembre de 1980, al mismo tiempo que se creó la

²⁸² Cf. Polly Yam (Reuters), 10/03/2008.

²⁸³ Cf. <<http://www.zjky.cn/tabid/172/Default.aspx>>.

²⁸⁴ Cf. <<http://www.corporateinformation.com>>.

²⁸⁵ Cf. <<http://www.alibaba.com>>.

Zona Económica Especial de Xiamen²⁸⁶. El grupo se ha desarrollado como un gran conglomerado estatal de inversión, involucrado en actividades de importación y exportación, industrias de alta tecnología que incluyen la información electrónica y la producción biofarmacéutica; el desarrollo inmobiliario; servicios de viajes y hoteles, conferencia internacional y exposición; y servicios financieros como *trust* y *securities*.

La actual Xiamen C&D Inc. fue establecida en 1998 y comenzó a cotizar en bolsa, lo que le permitió financiarse directamente en el mercado de capitales y mejorar su competitividad. C&D ha adquirido varias empresas: Xiamen United Development (Group) Co. Ltd., Xiamen Overseas Chinese Electronic Co. Ltd., 20% de las acciones de Xiamen Airlines Co. Ltd., Xiamen Mandarin Development Co., Xiamen Mandarin Hotel, y también Xiamen International Conference and Exhibition Co.

Zijin Mining Group Ltd., al igual que Shougang Corporation, ha tenido serios problemas en China debido a una práctica medioambiental que desentona con los estándares internacionales. El 27 de diciembre de 2006, en la provincia de Guizhou, la minera productora de oro Guizhou Shuiyindong Gold Mine derramó aproximadamente 200.000 metros cúbicos de relaves al romperse la presa que los almacenaba. Según las investigaciones efectuadas, el accidente fue causado por el exceso de relaves en el depósito. Dicha empresa es propiedad de Guizhou Zijin Mining Co. Ltd., una subsidiaria de Zijin Mining Group Co. Ltd.

Asimismo, en abril del 2008, Zijin Mining Group Ltd. se vio involucrado en un conflicto social ocurrido en Saixi, provincia de Yunnan, en el suroeste de China, cuando los pobladores de dicha localidad se enfrentaron a la policía en medio de una protesta contra la implantación en sus tierras de una mina de tungsteno, propiedad de dicho grupo. Los manifestantes reclamaban a Zijin mejores condiciones de indemnización por sus tierras.

Antecedentes del conflicto

En abril del 2007, el Consorcio Zijin compró 89,9% de las acciones de la británica Monterrico Metals Plc, matriz de la subsidiaria peruana Rio Blanco Copper S.A. (ex Minera Majaz S.A.). Según las fuentes consultadas, la compra del referido proyecto implicó el pago de US\$ 186 millones²⁸⁷. Posteriormente, en septiembre de ese mismo año, Zijin Consortium vendió 10% de sus acciones en Monterrico Metals Plc a LS-Nikko Copper Inc., la fundición de cobre más importante de Corea del Sur y miembro del grupo LG²⁸⁸.

²⁸⁶ Cf. <<http://www.chinacdc.com>>.

²⁸⁷ Cf. <<http://www.reuters.com/article/companyNewsAndPR/idUSHKG30001520070205>>.

²⁸⁸ Cf. <<http://www.rioblanco.com.pe>>.

En consecuencia, desde abril del 2007 el consorcio chino es propietario del Proyecto Río Blanco²⁸⁹ a través de la empresa Río Blanco Copper S.A. El proyecto es un yacimiento de cobre y molibdeno ubicado en la provincia de Huancabamba, departamento de Piura, al norte del Perú, considerado como uno de los yacimientos de cobre más importantes del mundo. Desde los inicios de su etapa exploratoria, antes de la llegada de los inversionistas chinos, este proyecto se ha visto envuelto en serios cuestionamientos por parte de la población aledaña al mismo, lo cual se ha traducido en conflictos permanentes que se han prolongado hasta el presente.

Para comenzar sus actividades, el Proyecto Río Blanco necesitó de una autorización especial que lo declaró como un proyecto de necesidad pública e interés nacional²⁹⁰. Ello fue un requisito que necesariamente debió cumplirse, debido a que la Constitución del Perú impide que empresarios extranjeros puedan realizar operaciones mineras dentro de los 50 km de la frontera, como es el caso de este proyecto.

Según información de la propia empresa (Río Blanco Copper S.A.), la explotación de este proyecto demandará una inversión de más de US\$ 1.440 millones, y se proyecta una producción anual promedio de 194.000 toneladas de cobre durante veinte años²⁹¹. Cuando el proyecto entre en producción en el 2011, generará hasta US\$ 65 millones en impuestos, canon y regalías; además, creará 5.000 puestos de trabajo en la etapa de construcción, 1.200 en la etapa de producción; y generará no menos de 7.000 puestos de trabajo indirectos²⁹².

El Proyecto Río Blanco posee ocho concesiones mineras en el Departamento de Piura. Su área de influencia involucra los territorios de tres comunidades campesinas: Segunda y Cajas, de Huancabamba; y Yanta, de Ayabaca, ubicadas en los distritos El Carmen de la Frontera y Ayabaca, respectivamente, ambos en la sierra del Departamento de Piura.

En la zona de influencia del proyecto, encontramos dos ecorregiones que brindan importantes servicios ambientales: el páramo y el bosque de neblina. La importancia de los páramos para un departamento como Piura radica en que permiten captar y regular los flujos de agua de alta calidad hacia las partes bajas, en las vertientes occidental y oriental de la Cordillera de los Andes. Ambos ecosistemas son sumamente frágiles y de ellos depende la cantidad y calidad de agua que llegue hacia las referidas vertientes, así como el almacenamiento de carbono atmosférico, que contribuye a controlar el calentamiento global²⁹³.

Además, el área donde se realiza el proyecto se encuentra ubicada a 25 km del Santuario Nacional Tabaconas – Namballe, en un área que ha sido recomendada por el World Wildlife Fund (WWF) como parte integrante de la ampliación de la zona de amortiguamiento del santuario.

²⁸⁹ Minera Majaz S.A. adquirió los derechos de la concesión minera Río Blanco en 1999.

²⁹⁰ Decreto Supremo 023-2003-EM.

²⁹¹ <<http://www.rioblanco.com.pe>>.

²⁹² *Ibid.*

²⁹³ Véase al respecto Cooperación (2006).

En el distrito El Carmen de la Frontera habitan 12.693 pobladores, dedicados a la silvicultura, agricultura y ganadería. Es una población principalmente rural (95% del total), que depende completamente del agua que viene de las zonas altas para realizar sus actividades productivas. El distrito cuenta con 3.450 ha de superficie agrícola, de las cuales 1.038 cuentan con riego permanente y 2.411 son tierras de secano²⁹⁴.

Se produce, principalmente, maíz, trigo, café, frutales (naranja, granadilla, chirimoya, plátano, limón, lima), frijol, papa, arveja oca, hortalizas, habas, cebada, olluco, yuca y camote, en ese orden de importancia. En las tierras no agrícolas (60% del total) se encuentran recursos forestales como cedro, cedrillo, chonta y palmeche, los que son explotados para uso industrial y constituyen un importante potencial de desarrollo para la zona.

Los cuestionamientos a la legalidad del proyecto

Según el Reglamento Ambiental para las Actividades de Exploración Minera²⁹⁵ vigente en el país, el desarrollo de las actividades de exploración requiere de la autorización expresa de los propietarios del terreno superficial donde se ha de desarrollar el proyecto. Asimismo, en el caso de proyectos de la envergadura de Río Blanco, era necesaria la presentación de una evaluación ambiental (EA).

La empresa cumplió con presentar la evaluación ambiental del proyecto y el Ministerio de Energía y Minas lo aprobó en noviembre del 2003²⁹⁶, autorizándola para realizar actividades de exploración y elaborar su estudio de impacto ambiental. Es decir, el MEM otorgó tal autorización sin tomar en cuenta si la empresa había cumplido, o incumplido, con el requisito de contar con la autorización de los propietarios del terreno donde se ha de desarrollar el proyecto.

Esta decisión ministerial desencadenó el abierto descontento de la población que se encuentra en el área de influencia del Proyecto Río Blanco, la misma que denunció los efectos nocivos que la explotación minera tendría en la agricultura local y el ecosistema de la alta Amazonía. Se denunció, además, que la empresa no había cumplido con el requisito de contar con la autorización del propietario del terreno.

Con respecto a este último punto, según las leyes peruanas²⁹⁷ las comunidades campesinas y nativas pueden disponer, gravar, arrendar o ejercer cualquier acto sobre las tierras comunales solo con acuerdo de la asamblea general y con el voto conforme de los dos tercios de todos los miembros de la comunidad. Por lo tanto, en el caso que nos ocupa, las comunidades campesinas involucradas debían contar con los votos de dos tercios de sus miembros para conceder dicha autorización.

²⁹⁴ *Ibid.*

²⁹⁵ Decreto Supremo 38-98-EM.

²⁹⁶ Resolución Directoral 478 -2003-EM/DGAA, de 28/11/2003.

²⁹⁷ Artículo 11° de la Ley 26505, Ley de Promoción de la Inversión Privada.

Sin embargo, según Cooperacción (2006), la empresa solo presentó una autorización suscrita por dos miembros de la Junta Directiva Comunal de la Comunidad Campesina de Yanta, del 17 de agosto de 2002, que otorga permiso para que la empresa Majaz realice estudios en la zona, además de tres contratos de compra-venta entre miembros de la comunidad de Segunda y Cajas, que no habían sido aprobados por la asamblea. Por lo tanto, los documentos presentados por la empresa no habrían cumplido con la normatividad vigente en el país.

Además, la autorización del MEM para que la empresa realice labores de exploración se refiere solo al distrito El Carmen de la Frontera; sin embargo, la empresa tiene ubicado su campamento minero en los territorios de la comunidad campesina de Yanta (Ayabaca), zona en la cual esta no ha sido autorizada a operar.

La Defensoría del Pueblo (sede Piura), con fecha 11 de agosto de 2006, hizo público un informe en el que identifica las dos irregularidades arriba mencionadas. Señala, además, que el haber consignado erróneamente la ubicación del proyecto podría haber impedido que los ciudadanos ejerzan su derecho de participación ciudadana a través de la realización de observaciones y apreciaciones.

Estos componentes inauguraron un escenario de agudo conflicto en la zona del proyecto, en el que se han visto involucrados la población, la empresa y el Estado. Entre el 2004 y el 2006, la población llevó a cabo varias acciones de protesta, interrumpidas en varias ocasiones para establecer mesas de diálogo promovidas por los mismos actores del conflicto, que –sin embargo– no han dado mayor solución al problema.

Este es el contexto socioeconómico en el que, desde abril del 2007, la transnacional china Zijin Consortium, a través de su subsidiaria Río Blanco Copper S.A. (ex Minera Majaz S.A.), ha pasado a controlar el Proyecto Río Blanco.

Consultas vecinales y sanción de los organismos públicos

Bajo la nueva administración china, las actividades exploratorias del proyecto han continuado y el descontento social de la población se ha acentuado. En este escenario, el 16 de septiembre de 2007 se llevó a cabo una consulta popular para saber si la población involucrada estaba de acuerdo con que se desarrolle actividad minera en su localidad.

Las consultas vecinales se realizaron en los distritos de Ayabaca, Pacaipampa y El Carmen de la Frontera, con la participación de varios observadores, como por ejemplo la Comisión de Pueblos Andinos, Afroperuanos, Ambiente y Ecología del Congreso de la República. Según los organizadores, más de 94% de la población electoral rechazó las labores de la minera china en dicha zona.

El Estado, a través de sus instituciones, ha tomado más en serio los reclamos de la población y ha venido actuando en ese sentido. El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergmin) llevó a cabo, entre el 13 y el 16 de octubre de 2007, una verificación del cumplimiento de los compromisos asumidos por la empresa en los estudios ambientales que le habían sido aprobados por el MEM. A partir de este proceso de fiscalización, se determinó, en enero del 2008, las siguientes principales infracciones cometidas por Río Blanco Copper S.A.²⁹⁸:

- a) Infracciones al Reglamento Ambiental para las Actividades de Exploración Minera, debido a que se modificó el proyecto de inversión sin contar con los estudios ambientales debidamente aprobados.
- b) Se verificó un manejo ambiental inadecuado, debido al incumplimiento de compromisos asumidos en los estudios ambientales aprobados. Así:

Con relación a las plataformas de perforación:

- No se construyeron canales de coronación.
- Se generaron taludes mayores de 45°.
- No se construyeron pozos de lodo en cada plataforma.
- Falta de implementación de medidas para el control de la erosión.

Con relación a las perforaciones:

- No se implementaron collares cementados a los taladros de perforación.
- Perforaciones de más de un taladro por plataforma.

Con relación a los caminos:

- Falta de implementación de medidas para el control de la erosión.
- No se cerraron ni rehabilitaron los caminos fuera de uso.

Con relación a las plataformas de aterrizaje y campamento:

- No se construyeron cunetas de coronación.
- Falta de implementación de medidas para el control de la erosión.

Con relación a los botaderos de desmonte y suelo orgánico:

- No se construyeron canales de coronación.
- No se almacenó suelo orgánico para los trabajos de rehabilitación.

- c) El análisis de la muestra del efluente que proviene del drenaje del botadero de desmonte Chelo y que descarga al ambiente, dio como resultado concentraciones de pH²⁹⁹, cobre

²⁹⁸ Véase al respecto Informe GFM-002-2008 Osinermin.

²⁹⁹ Grado de acidez de una sustancia.

y zinc superiores a los niveles máximos permisibles para efluentes líquidos minero-metalúrgicos.

- d) Descarga directa al ambiente, sin medida de previsión y control, del efluente minero-metalúrgico proveniente del túnel (bocamina) Chelo.
- e) Deficiencias en el manejo y disposición final de los residuos sólidos generados en el Proyecto Río Blanco.

Osinermin concluye que Río Blanco Copper S.A. ha cometido una infracción grave a la normatividad ambiental vigente, cuatro infracciones simples a la normatividad ambiental vigente y una infracción de mayor gravedad a las Normas de Seguridad e Higiene Minera.

Consecuentemente, en febrero del 2008³⁰⁰ Osinermin sancionó a Río Blanco Copper S.A. con una multa de 100 UIT³⁰¹, por infringir las Normas sobre Protección y Conservación del Ambiente y el Reglamento de Seguridad e Higiene Minera. A su vez, la empresa china deberá, como medida correctiva, efectuar la rehabilitación de la totalidad de los componentes mineros involucrados en dicho proyecto, para alcanzar las características de un ecosistema compatible con un ambiente saludable y adecuado para el desarrollo de la vida y conservación del paisaje, de conformidad con lo dispuesto en la normatividad ambiental vigente en el Perú³⁰².

De otro lado, el 17 de junio de 2008 la Comisión de Pueblos Andinos, Amazónicos y Afroperuanos, Ambiente y Ecología del Congreso de la República aprobó el informe sobre la ilegalidad de las operaciones de la empresa Río Blanco Copper S.A. en las provincias de Ayabaca y Huancabamba en Piura, y recomendó retomar el diálogo entre los actores involucrados. La referida comisión concluyó que esta empresa cometió una serie de irregularidades en materia ambiental, así como en el proceso de autorización y adjudicación de los terrenos en los que viene desarrollando sus actividades exploratorias.

El Ministerio de Energía y Minas es otro de los organismos públicos que ha tratado de involucrarse y colaborar en la solución de este conflicto social y medioambiental, aunque sin mayores resultados. A través de su Oficina General de Gestión Social (OGGS), este ministerio fue propuesto como observador o facilitador en el comité de lucha constituido en mayo del 2008, compuesto por el gobierno regional y tres comunidades campesinas, entre otros actores. Asimismo, en febrero y marzo del 2008 convocó a la realización de dos talleres en Huancabamba con la finalidad de informar a las poblaciones de la zona respecto de la actividad minera y sus implicancias económicas, sociales y ambientales. Sin embargo, dichos talleres no se pudieron llevar a cabo³⁰³.

³⁰⁰ Resolución de Gerencia General de Osinermin 444-2008-1-OS/GFM, publicada el 23/02/2008.

³⁰¹ Durante el 2008, 1 UIT = S/. 3.500.

³⁰² Véase al respecto Informe GFM-002-2008 Osinermin.

³⁰³ Véase al respecto MEM (2008).

El punto de vista de la empresa

En un comunicado hecho público en enero del 2008, Río Blanco Copper S.A. se reafirma en las bondades del proyecto y en su voluntad de introducir nuevos sistemas de gestión en la empresa para lograr las certificaciones ISO 9001 e ISO 14000, como estándar de calidad óptimo internacional necesario para el desarrollo de su actividad productiva. Asimismo, la empresa estaría revisando y optimizando el estudio de factibilidad publicado en febrero del 2007, con el propósito de maximizar la aceptación social y minimizar el impacto ambiental del proyecto.

En resumen, el cuestionamiento a la inversión minera en esta parte del Perú, debido a sus efectos negativos en la economía y el medio ambiente del lugar, no comienza con la llegada de la transnacional china, sino que viene desde varios años antes; es decir, no se puede atribuir a la inversión china todo el pasivo de este conflicto social y medioambiental.

Sin embargo, también es cierto que, con conocimiento de causa, la empresa de capitales chinos se ha involucrado en un proyecto públicamente cuestionado; en la práctica, ella no ha cambiado o remediado sustancialmente el modo de operar de la empresa que la precedió, a juzgar por la sanción que le impuso Osinergmin diez meses después de que tomó posesión del proyecto.

Lamentablemente, Zijin Consortium (la casa matriz de Río Blanco Copper S.A.), al igual que Shougang Corporation, ha tenido problemas en la misma China debido a una práctica medioambiental que desentona con los estándares internacionales y la responsabilidad social.

No obstante, según fuentes de información chinas, Zijin Consortium es una empresa que habría alcanzado los estándares de producción de la minería verde; es decir, aquella en cuyos procesos de explotación y producción se respeta al máximo el medio ambiente. En los últimos años, este grupo habría invertido más de 100 millones de yuanes en la protección del entorno natural, y habría cerrado algunas de sus minas al descubrir que las instalaciones de estas eran excesivamente rudimentarias para la protección medioambiental³⁰⁴.

Por tanto, solo resta esperar que en el caso del Perú, las demandas de la población sean atendidas, que la empresa cumpla con la legislación peruana y se realicen las evaluaciones ambientales más rigurosas para diagnosticar el impacto ambiental en una zona sumamente frágil.

Finalmente, consideramos que las inversiones directas de China en el Perú pueden cumplir un papel importante en el desarrollo del país, principalmente creando cadenas de valor en el sector industrial; sin embargo, ello implica reorientar esa tendencia casi excluyente a invertir en sectores primario-extractivos, predominante hasta el presente. Así, el vínculo económico con China genera externalidades que se constituyen en una oportunidad (diversificación de mercados y

³⁰⁴ Véase al respecto <<http://espanol.cri.cn/161/2007/12/11/1@142397.htm>>.

productos, creación de puestos de trabajo, ampliación de la oferta minera exportable, etcétera), pero también representan un desafío para el desarrollo sostenible del país (responsabilidad social, contaminación ambiental, desarrollo y consolidación de una industria nacional, salir del sendero de una economía primario-exportadora, entre otros aspectos).

VII. CONCLUSIONES

China reúne varios de los elementos de lo que en la década de 1980 la literatura especializada denominó «modelo de desarrollo asiático» para caracterizar el tipo de desarrollo que habían seguido las economías del Asia-Pacífico de mayor crecimiento en ese entonces: Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong y algunos de los países que integran la Asean. China ha practicado esquemas de desarrollo variados y flexibles, que en las últimas décadas han privilegiado una industrialización orientada a las exportaciones, pero sin descuidar el desarrollo de su mercado interno. Presencia de un Estado fuerte y planificador, que –de un lado– interviene directamente en la regulación de la economía mediante planes quinquenales, aunque permitiendo a la vez una cada vez mayor participación del mercado; y de otro, asegura la estabilidad social, mediante un control político centralizado que no admite mayor oposición política ni sindical (con lo cual los aún bajos costos salariales quedan asegurados). Si bien en los países asiáticos arriba mencionados, las iniciales estrategias de industrialización se dieron al margen de la participación del capital extranjero, en cambio, este ha jugado un papel trascendental en el actual crecimiento y desarrollo de la economía china; no obstante, su participación sigue siendo estrictamente regulada por el Estado para asegurar su no interferencia en las estrategias y planes de desarrollo nacionales, como también se hizo en los países arriba mencionados.

En este contexto, dos aspectos resultan particularmente destacables en la experiencia de desarrollo de China. De un lado, su adaptación gradual y progresiva a una lógica de mercado, en un proceso que se inició hace treinta años y continúa hasta el presente de manera sostenida, aunque todavía con considerables restricciones. De otro, el rol planificador y promotor del Estado a lo largo de todo este proceso.

Sin embargo, las externalidades negativas del modelo son estructuralmente preocupantes, en términos de derechos humanos pero también en lo referente al deterioro ambiental. Las mismas autoridades chinas reconocen que el despilfarro y la contaminación debidos a la explotación y la utilización de los recursos mineros en su territorio son relativamente graves. Las técnicas de prospección y de explotación son atrasadas, el consumo y el despilfarro de los recursos son importantes; la protección del medio ambiente frente a los efectos de la actividad minera deja mucho que desear. Al mismo tiempo, China viene adoptando medidas para frenar su elevada contaminación ambiental y presiona por una «minería verde» en su territorio, en un proceso cuyos resultados habrá que evaluar en los próximos años.

A pesar del significativo incremento registrado en su producción interna de minerales, y de liderar la producción mundial de los metales más importantes, ello no ha sido suficiente para cubrir la gran demanda de estos recursos por parte de China, debido al sostenido crecimiento de su economía durante las últimas décadas. El petróleo, el hierro, el cobre, la bauxita de alta calidad, entre otros minerales, son insuficientes. Ello constituye una seria limitación para los planificadores chinos, que se han planteado como objetivo para las dos primeras décadas del presente siglo construir una sociedad con un nivel de vida relativamente acomodado. Por tanto, China seguirá experimentando una necesidad creciente de recursos mineros, aspecto que favorece a los países exportadores de minerales como el Perú.

En este contexto, la más bien reciente proyección internacional de las grandes empresas chinas, responde a una planificada política de aprovisionamiento internacional establecida por el Estado chino, plasmada –por ejemplo– en su X Plan Quinquenal, que tiene como principal objetivo asegurarse una oferta internacional de materias primas que le garantice en el largo plazo la continuación del crecimiento y desarrollo de su economía.

Si bien China todavía no está jugando el papel principal de locomotora de la economía mundial, el cual aún desempeña Estados Unidos, la tendencia es a que paulatinamente vaya asumiendo dicho rol, a juzgar por el dinamismo con el que han venido creciendo sus importaciones, en comparación con lo observado en los Estados Unidos. La reciente crisis financiera y recesión económica en este último, alimenta dicho proceso de largo plazo.

La forma «particular» que tiene China de insertarse en los mecanismos del comercio internacional, adhiriendo a las reglas de juego de la OMC, pero al mismo tiempo poniéndoles un límite, parece ser la constante en sus relaciones económicas en el ámbito mundial, pues la vamos a encontrar también en su adhesión «con reservas» a los acuerdos internacionales de protección a la inversión extranjera, sin mencionar sus «reservas» en materia de derechos humanos. Ello parece estar «legitimado» por una comunidad de intereses: China necesita insertarse en la economía mundial y en sus instituciones reguladoras, y estas así lo promueven, pero saben y aceptan que no pueden forzar demasiado a una economía de las dimensiones de China, situación que este país conoce muy bien y utiliza a favor de sus intereses nacionales.

Como parte de su estrategia de inserción en la economía mundial, en el marco de las reformas económicas y sociales iniciadas en 1978, China ha incentivado el ingreso del capital extranjero a su economía, pero sin dejar de ejercer sobre este un control más bien estricto. Sin embargo, ello no ha impedido que China se haya convertido en el principal receptor de inversión extranjera directa entre los países en vías de desarrollo. La principal explicación de este resultado debe buscarse en la paulatina desregulación de sus mercados y en un elevado excedente de mano de obra que termina abaratando el costo de la misma.

Durante la presente década, y como resultado de los excedentes que ha venido acumulando en su comercio con el resto del mundo, China ha incentivado de manera expresa la transnacionalización de sus empresas, principalmente estatales o públicas, con el principal objetivo de asegurarse un abastecimiento regular de las materias primas necesarias para su estrategia de desarrollo de largo plazo, como ya fue mencionado. Si bien su participación relativa como fuente de IED es aún completamente marginal en el mercado mundial, los capitales chinos recién comienzan a proyectarse, casi sin restricciones, hacia el resto del mundo y lo más probable es que esta tendencia se acentúe durante las próximas décadas, impulsada principalmente por el objetivo de asegurarse fuentes de aprovisionamiento de recursos naturales, principalmente mineros.

Desde la perspectiva de China, América Latina le es más importante como fuente de materias primas, antes que como consumidor de sus exportaciones. Precisamente, una de las externalidades negativas del incremento del intercambio comercial entre China y América Latina radica, como bien ha subrayado la Cepal, en que su cada vez mayor demanda de productos básicos, particularmente mineros, ha hecho que los países de la región acentúen su especialización en estos bienes. Estas materias primas se han caracterizado tradicionalmente por una marcada variabilidad en sus precios internacionales, lo que puede contribuir a acrecentar la inestabilidad de los ingresos fiscales de aquellos países que acentúen su especialización en estos bienes para atender la creciente demanda de este importante socio comercial.

Al mismo tiempo, sin embargo, los productos chinos han venido inundando los mercados nacionales de la región, en un ritmo mayor al registrado en las exportaciones regionales hacia China, lo que finalmente se ha traducido en un déficit comercial con este país durante el 2006. La historia de América Latina ha demostrado que cuando el desequilibrio externo toca a la puerta, y ello se traduce en una abrupta caída de sus ingresos fiscales debido a la extrema dependencia de estos con respecto a las exportaciones primarias, la recesión queda a la orden del día. Lamentablemente, nuestro vínculo con China no rompe con esta fuerte restricción externa que siempre ha estado presente en nuestra relación con Occidente.

En el plano de las inversiones directas, el interés de China en la región se ha visto motivado, principalmente, por su acceso a los recursos mineros: el cobre de Chile y Perú; hierro y acero de Brasil y Perú; gas y petróleo de Argentina, Bolivia, Venezuela, Ecuador y Perú; estaño de Bolivia; níquel de Cuba. En todos estos países, las inversiones chinas en minería se han mostrado muy dinámicas durante la segunda mitad de la presente década. La participación relativa promedio de la región en el flujo mundial de la IED china fue de 34,2% durante el período 2003-2004, para después subir a 52,6% durante el período 2005-2006. Estas cifras sin embargo, tienen sus bemoles. De un lado, la mayor parte de la inversión china en la región se ha concentrado en paraísos tributarios; de otro, la inversión china está subvaluada, en un contexto de poca transparencia del Estado chino y de sus empresas con respecto a sus inversiones en el mundo. Ello resulta preocupante, sobre todo por tratarse de inversiones en recursos naturales, sector en el cual la experiencia internacional aconseja una adecuada fiscalización de parte del Estado anfitrión y la sociedad civil.

En el caso del Perú, el intercambio comercial de bienes es la relación económica que más se ha desarrollado con China. Sin embargo, la estructura de nuestro comercio exterior bilateral no ha variado sustancialmente durante las últimas décadas: le vendemos principalmente recursos mineros, y también manufacturas de escasa elaboración procedentes de la actividad extractiva pesquera (harina de pescado). En cambio, le compramos –principalmente– manufacturas.

Si bien el comercio bilateral ha sido hasta el presente favorable al Perú, no puede perderse de vista que, durante los últimos años, nuestras importaciones se han incrementado a un ritmo creciente y sostenido, mayor al registrado en nuestras exportaciones. Si tenemos en cuenta que el incremento del valor exportado durante los últimos años se vio sustancialmente influenciado por el alza internacional de los precios mineros, cuando este efecto desaparezca –como efectivamente viene ocurriendo– es bastante probable que el déficit comercial con China comience a tocar nuestras puertas.

En enero del 2008, el Perú y China comenzaron las negociaciones para un tratado de libre comercio (TLC), las mismas que concluyeron en noviembre del mismo año. Al margen del período comparativamente corto en el que este TLC fue concluido y las concesiones que el Perú tuvo que otorgar, el tratado ofrece oportunidades pero también enormes desafíos. Entre las primeras se cuentan el incremento de nuestras exportaciones, la diversificación de mercados y productos, la posibilidad de un incremento en la llegada de inversiones directas, la creación de nuevos puestos de trabajo. Al mismo tiempo, los desafíos son mayores: superar un predominante rol primario-exportador en la relación bilateral, preservar el desarrollo de la industria nacional frente a una competencia de productos chinos que puede convertirse en desleal, fomentar la llegada de inversiones que generen cadenas de valor en el sector industrial, asegurar una irrestricta responsabilidad social en las inversiones mineras, lo cual implica respetar los derechos de trabajadores y comunidades, en el contexto de un desarrollo local sostenible.

Durante los últimos años, las inversiones chinas han asumido un rol protagónico en el Perú, y se han orientado principalmente hacia el sector minero. Descontando la participación de los paraísos tributarios, el Perú es el país de América Latina donde China ha concentrado la mayor participación relativa de su *stock* de IED. Actualmente, el Perú está experimentando una segunda oleada importante de inversiones chinas, orientada hacia el sector minero. Una primera oleada se produjo hacia inicios de la década de 1990, con las inversiones de Shougang Corporation en la minería metálica, y de China National Petroleum Corporation en la extracción de petróleo. La segunda y más importante oleada de inversiones chinas ha comenzado desde la segunda mitad de la presente década y tiene como principales protagonistas a las transnacionales mineras Chinalco (Aluminum Corporation of China), Minmetals (China Minmetals Non-Ferrous Metals Co., Ltd.), Jiangxi (Jiangxi Copper Company Ltd.) y Zijin Consortium.

En esta segunda oleada de inversiones chinas, los montos invertidos o comprometidos en materia de ampliaciones, inversión confirmada y exploración, ascenderían a US\$ 6.092 millones,

monto que representa 30% del total estimado como inversión en el sector minero nacional para los próximos años. Se trata, pues, de montos significativos, que reflejan el renovado interés de los inversionistas chinos en la minería del país, pero también el ingreso acelerado de las transnacionales chinas en el mercado internacional de capitales, como se ha mostrado en el presente estudio.

Sin embargo, el comercio y las inversiones chinas en el mundo han dado lugar a no pocos conflictos, particularmente en los países en vías de desarrollo. En el plano comercial, en varios países de África los gremios de empresarios y organizaciones sindicales han denunciado la competencia desleal de los productos chinos y promueven incluso la expulsión de los comerciantes chinos. China ha sido objeto de no menos de nueve demandas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, las cuales concluyeron con la aplicación de derechos *antidumping* definitivos contra sus productos.

América Latina y en particular el Perú, no han sido la excepción. En el comercio bilateral con el Perú, la llegada de productos chinos se ha incrementado sostenidamente durante los últimos años, dejando en el camino a cientos de empresarios y microempresarios textiles, de calzados, etcétera, descontentos con lo que han denunciado como malas prácticas comerciales de parte de los exportadores chinos. En el campo de las inversiones, las tensas relaciones se han dado con obreros y poblaciones vinculados a la actividad extractiva de las empresas chinas en el sector minero peruano. Los temas de conflicto van desde el derecho a remuneraciones dignas y mejores condiciones de trabajo, hasta la preservación y cuidado del medio ambiente para asegurar un desarrollo local sostenible.

En el caso de Shougang Hierro Perú S.A., la más antigua e importante inversión china en el Perú, resulta objetivo reconocer que algunas de sus prácticas, reñidas con los derechos laborales y sindicales, no son exclusividad de esta empresa pues las vamos a encontrar, lamentablemente, también en otras empresas de capital nacional o extranjero. Sin embargo, también es cierto que en Shougang Hierro Perú S.A. estas prácticas han alcanzado un nivel muy preocupante. En materia de responsabilidad medioambiental, Shougang Hierro Perú S.A. no hace más que reproducir la cultura medioambiental que ha caracterizado durante décadas a su matriz Shougang Corporation, considerada en China como uno de los diecinueve grandes contaminantes de ese país.

No obstante, a pesar de los conflictos sociales, laborales y medioambientales, Shougang Hierro Perú S.A. ha ampliado su producción y ventas de hierro y acero hacia China. Es decir, los conflictos han sido asumidos como un costo que no le ha impedido cumplir a cabalidad su rol de abastecer a las empresas del grupo Shougang Corporation, según lo establecido en los planes estratégicos de abastecimiento internacional de minerales trazados por el Estado chino.

En el caso de Zijin Consortium (propietaria de Rio Blanco Copper S.A.), el cuestionamiento a la inversión minera en el norte del Perú, debido a sus efectos negativos en la economía y el medio

ambiente del lugar, no comienza con la llegada de la transnacional china, sino que viene desde varios años antes; es decir, no se puede atribuir a la inversión china todo el pasivo de este conflicto social y medioambiental. Sin embargo, también es cierto que, con conocimiento de causa, la empresa de capitales chinos se ha involucrado en un proyecto públicamente cuestionado y que –en la práctica– ella no ha cambiado o remediado sustancialmente el modo de operar de la empresa que la precedió.

Un ministro del gobierno del presidente Toledo llegó a afirmar –a mediados del 2005–, que los conflictos entre los trabajadores peruanos y una de las dos empresas chinas que hemos tomado como estudio de caso en la presente investigación, se debían a «desencuentros de culturas». Tenía razón, siempre y cuando entendamos por este concepto los usos y costumbres de las empresas chinas en su propia sociedad: huelgas y manifestaciones públicas de protesta completamente prohibidas, carencia de adecuadas condiciones de trabajo, salarios mineros que se encuentran entre los más bajos de la escala salarial, contaminación medioambiental que fue aceptada –en la práctica– durante décadas y solo recientemente comienza a ser enfrentada, preocupante corrupción de las autoridades locales, etcétera.

En la recepción y aceptación de la inversión extranjera los países toman muy en cuenta estos «desencuentros de culturas» que –en estricto– tienen que ver con la responsabilidad social del inversionista, pero que también se extienden a criterios geopolíticos, de identidad nacional, de «confianza», entre otros aspectos. Al menos eso es lo que encontramos en la praxis.

Como ha sido mencionado en este estudio, en el caso de China National Overseas Oil Corporation y su intento de adquirir la estadounidense Energy Company Unocal en el 2004, la empresa china tuvo que retirar su oferta de compra debido a la fuerte oposición de los congresistas estadounidenses, quienes denunciaron esta operación como una tentativa de control de una industria estratégica de los Estados Unidos por parte de una empresa del gobierno chino. También por presiones políticas en los Estados Unidos, fracasó el intento de la empresa china Haier de comprar al fabricante estadounidense de lavadoras Maytag, empresa considerada como parte de la historia industrial estadounidense. Asimismo, la protesta de parlamentarios y trabajadores chilenos frente a la posibilidad de que el proyecto cuprífero Gabriela Mistral fuese controlado por capitales chinos, obligó a que el gobierno chileno diese marcha atrás y acordara con Minmetals, en septiembre del 2008, la «suspensión indefinida» de la opción de compra de esta última.

Así pues, aquello de que «el capital no tiene nacionalidad», entendiéndolo por ello una aceptación irrestricta del mismo, es una afirmación que China toma con pinzas, no solo por las diversas restricciones que este país establece en su territorio a las inversiones extranjeras bajo el válido criterio del interés nacional, sino porque también sus mismas empresas han sido marginadas en su más bien reciente proyección internacional. Esta realidad debe ser tomada en cuenta por el Estado peruano al evaluar la responsabilidad social de los inversionistas extranjeros en el

sector minero: la regulación de esta actividad debe constituir una política de Estado, por tanto, con una perspectiva de largo plazo.

Salvando las diferencias estructurales entre los dos países (extensión geográfica, población, PBI, desarrollo industrial, entre otros aspectos), China necesita del vínculo económico con el Perú, no solo por sus materias primas, principalmente de la minería metálica, sino también por la ubicación geográfica del Perú como puente entre Asia y América del Sur pero también con el océano Atlántico a través de los corredores bioceánicos. En todo caso, el Perú debe poner en valor su estratégica ubicación geopolítica en la región.

En este contexto, el Perú debe aspirar no solo a seguir vendiendo a China productos primarios, sino fundamentalmente a colocar productos manufacturados en un inmenso mercado que cada vez más incrementa su poder adquisitivo, y en el cual aún tenemos un techo bastante alto para posicionar nuestros productos. Actualmente somos un socio comercial completamente marginal para China: nuestras exportaciones hacia este país representan apenas 0,4% de lo que China le compra al mundo; en tanto que nuestras importaciones representan solo 0,1% de lo que China vende en el mercado mundial. Pero también es importante privilegiar la transferencia tecnológica desde China, sector en el cual este país ha alcanzado logros muy importantes durante los últimos años.

En conclusión, el intercambio comercial con China y la inversión procedente de ese país, ofrecen oportunidades y desafíos para el Perú. Deben ser promovidos e incentivados, en una perspectiva de largo plazo que tome en cuenta la importancia económica que China viene consolidando en el escenario internacional, y el objetivo nuestro de diversificar productos y mercados de exportación, e incorporar nuevas tecnologías y el *savoir-faire* de países con mayor desarrollo. Sin embargo, constituye un desafío el lograr una relación equitativa entre ambos países, que rompa el viejo esquema de relación entre una economía primario-exportadora y una nación industrializada, y que exija una responsabilidad social de parte de las inversiones provenientes de ese país, condicionándolas incluso a razones de interés nacional o de utilidad pública, como bien lo hace China con sus recursos naturales. Nuestros pasivos ambientales mineros ya han tenido suficientes impactos negativos en la salud de la población, el ecosistema circundante y la propiedad, como para volver a cometer los mismos errores. En este desafío, el Estado peruano, sus instituciones y la sociedad organizada deben jugar un rol primordial.

BIBLIOGRAFÍA

ASIA PACIFIC INSTITUTE

2007 *El surgimiento de las transnacionales chinas. Oportunidades para América Latina*. México: Instituto Asia-Pacífico del Tecnológico de Monterrey. Exposición en Power Point, 15-18 de enero.

ATRADIUS

2008 *Atradius Country Report. China*. Ámsterdam: Atradius Credit Insurance NV. Septiembre.

BAI, Chong-En; Jiangyong LU y Zhigang TAO

2006 *The Multitask Theory of State Enterprise Reform: Empirical Evidence from China*. Working Paper N° 282. Stanford Center for International Development, Stanford University.

BLACKSMITH INSTITUTE

2007 *The World's Worst Polluted Places. The Top Ten of The Dirty Thirty*. Nueva York: Blacksmith Institute.

BROWN, Kerry

2008 *Chinese Overseas Direct Investment-What Kind of Opportunity?* Working Paper, Asia Programme 01/08. Londres: Chatam House.

CENTRO INTERNACIONAL DE DERECHOS HUMANOS

2007 *Estudio de los impactos de los proyectos de inversión extranjera en los derechos humanos*. Derechos y Democracia. Québec, Canadá.

COCHILCO

2008 *Mercado internacional del hierro y el acero*. Chile: Comisión Chilena del Cobre.

2007 *Anuario de estadísticas del cobre y otros minerales. Yearbook: Copper and Other Mineral Statistics 1987-2006*. Chile: Comisión Chilena del Cobre.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

2008 *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*. Santiago de Chile: Cepal-Naciones Unidas.

2006 «¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina». En: *Revista de la Cepal*, 90. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CONFEDERACIÓN INTERNACIONAL DE ORGANIZACIONES SINDICALES LIBRES (CIOSL)

2005 *¿Quién se beneficia del milagro chino?* Bélgica: Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres. Diciembre.

CONSEJO NACIONAL DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES (CONAPRI)

- 2006 *Guía para el inversionista. Cómo hacer negocios con China. Cómo hacer negocios con Venezuela.* Venezuela: Consejo Nacional de Promoción de Inversiones. Agosto.

COOPERACIÓN

- 2006 *Informe de conflictos mineros: los casos de Majaz, Las Bambas, Tintaya y La Oroya.* Lima: Cooperación.

CRISTINI, M. y G. BERMÚDEZ

- 2004 *La nueva China cambia al mundo.* Documento de Trabajo N° 81. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

DERECHOS Y DEMOCRACIA

- 2007 *Estudio de los impactos de los proyectos de inversión extranjera en los derechos humanos.* Québec, Canadá: Centro Internacional de Derechos Humanos y Desarrollo Democrático. Segundo trimestre.

ELLIS, Evan

- 2006 «El nuevo romance chino con América Latina». En: *Air & Space Power Journal*. Septiembre. <<http://www.airpower.maxwell.af.mil/apjinternational/apj-s/2006/3tri06/ellis.html>>.

ENVIRONMENTAL REGULATION OF MINE WATERS IN SOUTH AMERICA (ERMISA)

- 2006 *Agua, minería y cuenca. Balance y propuesta de agenda.* INCO-CT2005-015171. Lima: Proyecto Ermisa (Environmental Regulation of Mine Waters in South America).

FERNÁNDEZ JILBERTO, Alex y Bárbara HOGENBOOM

- 2006 «América Latina frente a China en el neoliberalismo global». En: *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 80.

GINER PÉREZ, Graciela y José Miguel GINER PÉREZ

- 2002 «La inversión extranjera en China: análisis y políticas». En: *Boletín Económico de ICE*, 2733, del 24 al 30 de junio. España: ICE.

HOPE, Nicholas y Lawrence J. LAU

- 2004 *China's Transition to the Market: Status and Challenges.* Working Paper N° 210. Stanford Center for International Development, Stanford University.

INTERCHINA

- 2008 *Importación y exportación en China.* Febrero.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY

2007 *World Energy Outlook 2007: China and India INSIGHTS*. Francia: OECD-IEA.

LOSOVITZ, Pablo

1998 *Minería en China: comercio e inversiones*. Argentina: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

McKINNON, Ronald

2007 *Why China Should Keep its Dollar Peg: A Historical Perspective from Japan*. Working Paper N° 322. Stanford Center for International Development, Stanford University.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR)

2007a *Consideraciones para negociar un acuerdo comercial con China*. Documento de Trabajo. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – Vice Ministerio de Comercio Exterior. Septiembre.

2007b *Peru-China Free Trade Agreement. Joint Feasibility Study*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Agosto.

MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS (MEM)

2008 *Estatus situacional real de diversos conflictos sociales en el sector minero-energético*. Lima: Ministerio de Energía y Minas.

OFFICE D'INFORMATION DU CONSEIL DES AFFAIRES D'ÉTAT

2003 *La politique de la Chine en matière de ressources minérales*. República Popular China.

OLIVA, Carla Verónica

2005 «Inversiones en América Latina: la inserción regional de China». En: CESARIN, Sergio y Carlos MONETA (compiladores). *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda Ruta de la Seda?* Argentina: Reddealap – Proyecto BID-Intal, pp. 203-33.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

2008a *Examen de las políticas comerciales: Informe de la Secretaría. China*. Organización Mundial de Comercio, 16 de abril de 2008. En: <http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s199-02_s.doc>.

2008b *Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización*. Organización Mundial de Comercio.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE)

2008 «China's Outward Foreign Direct Investment». En: *Investment News*, 6. Marzo.

OVIEDO, Eduardo Daniel

2007 *Nuevo rol de China en el sistema internacional y su impacto en las relaciones con América Latina*. Argentina: Conicet-UNR. En: <http://www.igadi.org/china/observatorio/pdf/200710_eduardo_daniel_oviedo_nuevo_rol_china.pdf>.

PACHECO, Hernán

2008 *Análisis sobre el mercado energético mundial*. Argentina: EnerDossier. Febrero.

PROGRAMA LABORAL DE DESARROLLO (PLADES)

2006 *Informe 2005: «Las empresas transnacionales y los derechos laborales fundamentales en el Perú»*. Lima: Programa Laboral de Desarrollo.

2003 *Informe anual sobre responsabilidad social empresarial en Perú*. Lima: Programa Laboral de Desarrollo.

REYES DE LA TORRE, Luz Elena

2007 *China: cuotas compensatorias. Origen y estado actual*. Presentación en Power Point. México: SAI-Derecho & Economía; Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (Caaarem).

RÍOS, Xulio

2008 *China-África: el modelo de Pekín*. Igadi-Instituto Galeno de Análise e Documentación Internacional. <<http://www.igadi.org/index.html>>.

SHICHENG, Xu

2006 «Las diferentes etapas de las relaciones sino-latinoamericanas». En: *Nueva Sociedad* 203, mayo-junio, pp. 102-13.

SINGH, Nirvikar

2007 *Fiscal Decentralization in China and India: Competitive, Cooperative or Market Preserving Federalism?* Working Paper N° 315. Stanford Center for International Development, Stanford University.

STREIFEL, Shane

s.f. «Impact of China and India on Global Commodity Markets. Focus on Metals & Minerals and Petroleum». Borrador. Development Prospects Group, World Bank.

TORRES C., Víctor

1991 *El Perú frente a la cuenca del Pacífico. Flujo comercial con los países asiáticos*. Lima: IPRI-PNUD.

TORRES C., Víctor y José DE ECHAVE C.

2005 *La desregulación de la inversión extranjera en los TLC y sus posibles efectos en la actividad minera*. Lima: Cooperación.

TORRES C., Víctor y Fernando O'PHELAN

1990 *Inversión extranjera directa en el Perú. Década del ochenta: balance y perspectivas*. Lima: IPRI-PNUD.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD)

- 2008 *Handbook of Statistics: 2008*. Ginebra: United Nations Conference on Trade and Development, Naciones Unidas.
- 2007a *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Nueva York y Ginebra: United Nations Conference on Trade and Development – United Nations.
- 2007b *Handbook of Statistics: 2007-07*. Ginebra: United Nations Conference on Trade and Development, Naciones Unidas.
- 2005 *Cuestiones de políticas relacionadas con las inversiones y el desarrollo. La IED emergente de los países en desarrollo*. TD/B/COM.2/64. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Naciones Unidas, 4 de febrero.
- 2002 *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2002. Los países en desarrollo y su inserción en el comercio mundial*. Ginebra: Unctad.

UNITED STATES GEOLOGICAL SURVEY (USGS)

- 2008a *2006 Minerals Yearbook. China*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008b *Mineral Commodity Summaries: Aluminum*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008c *Mineral Commodity Summaries: Antimony*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008d *Mineral Commodity Summaries: Barite*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008e *Mineral Commodity Summaries: Bismuth*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008f *Mineral Commodity Summaries: Copper*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008g *Mineral Commodity Summaries: Fluorspar*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008h *Mineral Commodity Summaries: Gold*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008i *Mineral Commodity Summaries: Iron*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008j *Mineral Commodity Summaries: Lead*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008k *Mineral Commodity Summaries: Lime*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008l *Mineral Commodity Summaries: Magnesium*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008m *Mineral Commodity Summaries: Silver*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.

- 2008n *Mineral Commodity Summaries: Tin*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008ñ *Mineral Commodity Summaries: Tungsten*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2008o *Mineral Commodity Summaries: Zinc*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.
- 2007 *Mineral Commodity Summaries 2007*. Washington: U.S. Department of the Interior – U.S. Geological Survey.

YANG, Dennis T.

- 2006 *Wages and Returns to Education in Chinese Cities*. Working Paper N° 271. Stanford Center for International Development, Stanford University.

**CHINA INC., LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EL PERÚ:
UN ESTUDIO EXPLORATORIO**

Cynthia A. Sanborn

«A mediados del siglo 19, miles de chinos fueron importados al Perú como trabajadores esclavizados, reemplazando a los recientemente liberados esclavos negros. Trabajaron en las haciendas azucareras y construyeron los ferrocarriles – hasta que ellos también fueron liberados. Hoy, los chinos también están yendo hacia América Latina. Esta vez, sin embargo, no vienen como trabajadores. Vienen como empresarios y equipos de gobierno, buscando adquirir granjas, bosques y minas para sostener el crecimiento chino».

Thomas L. Friedman, *New York Times*, 2006*

INTRODUCCIÓN¹

El extraordinario crecimiento económico de China ha sido uno de los fenómenos más importantes de nuestros tiempos. Para mantener a sus industrias exportadoras y atender las necesidades de su vasta población, China hoy consume la mitad del cemento y la tercera parte del hierro, cobre, acero y carbón del mundo, y es el segundo consumidor mundial de petróleo después de los Estados Unidos. Aunque China también es el principal productor mundial de diversos minerales, sus propios recursos no abastecen la demanda, y por lo tanto las empresas de origen chino deben competir con otras transnacionales para asegurar nuevas fuentes de materias primas y desarrollar proyectos mineros y petroleros de gran envergadura en diversas regiones del mundo. Y mientras que la crisis global desde el 2008 ha obligado a muchas empresas a recortar sus operaciones, las empresas chinas están aprovechando esa coyuntura para expandir sus adquisiciones e inversiones en el exterior.

Como un país rico en recursos naturales, el Perú es un candidato ideal para estas inversiones chinas. En 1992, la empresa estatal Shougang Group compró Hierro Perú por aproximadamente US\$ 118 millones, la cual fue entonces la inversión china más grande en América Latina. En el 2007 y el 2008, tres de los principales proyectos cupríferos del Perú también pasaron a manos chinas; Rio Blanco (ex Majaz) en Piura, Toromocho en Junín y Galeno en Cajamarca, comprados por el consorcio Xiamen Zijin Tongguan Investment Development (Zijin Consortium), Aluminum Corporation of China (Chinalco), Minmetals Nonferrous Metals Co. y Jiangxi Copper Co, respectivamente². Según el gobierno peruano, entre el 2009 y el 2014 Minmetals, Chinalco, Shougang y Zijin proyectan inversiones por más de US\$ 7.400 millones en el Perú (Andina 2009).

* Friedman (2006). Traducción propia.

¹ Agradecemos a César Flores, Carla Benavides y Rodrigo Velit por su asistencia con este estudio. Asimismo, agradecemos a Mathias Hohmann y Joanna Drzewieniecki por su valiosos comentarios y sugerencias, desde lejos, en distintas etapas de la preparación de este texto.

² El consorcio pagó US\$ 182 millones por Monterrico Metals, dueña de Rio Blanco, y Chinalco pagó US\$ 790 millones por Minera Perú Copper, propietaria de Toromocho. Diario *Gestión*, 30/01/2008.

Empresas chinas también realizan importantes inversiones en el Perú en hidrocarburos, lideradas por Sapet, una subsidiaria de la China National Petroleum Company (CNPC). Se espera que la participación de inversionistas chinos en minería, hidrocarburos y otros sectores de la economía peruana aumente significativamente en los próximos años, favorecida por las buenas relaciones entre los dos gobiernos y la suscripción de un tratado de libre comercio en el 2009.

La mayor presencia de empresas chinas en la extracción y exportación de minerales alrededor del mundo, se produce en medio de una creciente movilización global que busca establecer mayores estándares de conducta para las empresas multinacionales. Gracias en parte a la presión ejercida por activistas transnacionales, hoy se exige a las industrias extractivas una mayor protección del medio ambiente, respeto a los derechos de sus trabajadores, y respeto también a los derechos de las personas y comunidades presentes en sus áreas de influencia. Asimismo, se exige una gestión empresarial transparente, especialmente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y en el rechazo a prácticas que fomenten la corrupción. Los actores que promueven estas iniciativas también incluyen organismos multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y las Naciones Unidas.

En años recientes, algunas de las empresas extractivas chinas han sido criticadas por su deficiente desempeño ambiental, y por el descuido de los derechos humanos y laborales, dentro de China y en sus actividades externas. A su vez, existe la impresión de que las empresas chinas –mayoritariamente controladas por entidades estatales– son menos transparentes que sus contrapartes occidentales, y más reticentes a interactuar con organizaciones de la sociedad civil. La conflictiva experiencia de Shougang en el Perú, pareciera confirmar esta impresión. Sin embargo, hoy hay una mayor diversidad de empresas chinas presentes en el mundo, de capitales públicos y privados, y las políticas del Estado chino frente a la conducta empresarial también son cambiantes. Antes de generalizar sobre ellas, entonces, consideramos necesario analizar más de cerca la naturaleza y las operaciones de estas empresas, sus formas de organización y toma de decisiones, y sus relaciones con el Estado chino y otros *stakeholders* o grupos de interés.

El presente estudio representa un primer paso hacia tal análisis. Está dividido en cuatro partes. La primera ofrece información de contexto general, para ayudar a ubicar los estudios de caso que presentamos posteriormente. Analizamos algunos aspectos relevantes de la reciente evolución económica y política de China, incluyendo la naturaleza del poder político y las relaciones internacionales, el escenario corporativo y financiero, y la evolución de las industrias extractivas. Esta sección también analiza brevemente la evolución de las relaciones de China con América Latina y el Perú; y subraya el interés predominante del Estado chino en asegurar el acceso a fuentes de minerales y otros recursos naturales, y la naturaleza política –y a la vez eminentemente pragmática– de las relaciones que establece en esta región.

La segunda parte analiza las tres empresas integrantes del consorcio Xiamen Zijin Tongguan Investment Development, propietario mayoritario de Monterrico Metals y la empresa Rio Blanco

Copper S.A.; hace una revisión de la historia, estructura de propiedad y gobierno corporativo de Zijin Mining Group, sus proyectos en el extranjero y sus experiencias en relaciones comunitarias. También analiza a los otros dos miembros del consorcio, Tongling Nonferrous Metals Group Inc. y Xiamen C&D Inc., el proceso de compra de Monterrico y la evolución posterior de esa empresa. Aunque se da mayor énfasis a Zijin Mining Group, uno de los mayores productores de oro, cobre y otros metales de China, hay que subrayar que tanto Zijin como los otros integrantes del consorcio son *holdings* de múltiples empresas y no compañías individuales. Aunque las tres tienen una importante participación del sector público en su propiedad y gestión, también varían en cuanto al peso y nivel de presencia estatal. Esto hace más difícil la comprensión de la estructura de poder del consorcio, y el proceso de toma de las decisiones que más afectan al Perú.

La tercera parte del estudio analiza el caso de Chinalco, el mayor productor chino de aluminio y el segundo más grande del mundo. A diferencia de las integrantes del Zijin Consortium, Chinalco es una de las clásicas empresas estatales (*state-owned enterprise* o SOE) administradas y promovidas por el gobierno central. Es una gigante que aspira a ser un líder mundial polimetálico creciendo a través de la absorción de empresas menores y la realización de nuevas inversiones internacionales. En el 2008 Chinalco sorprendió el mundo al asociarse con su rival Alcoa (empresa estadounidense y primer productor mundial de aluminio) y comprar una participación de 9% en la multinacional Rio Tinto; y en el 2009 avanzó en sus negociaciones con esa empresa para aumentar su participación a 18% del total. Aunque este negocio se truncó en junio del 2009, el CEO de Chinalco, Xiao Yaqing, fue ascendido a un alto puesto en el Gabinete chino.

La cuarta parte resume nuestras conclusiones iniciales sobre las empresas mineras chinas presentes en el Perú, y sus semejanzas o diferencias con otras empresas que operan en nuestro medio. También presenta algunas preguntas pendientes que tenemos sobre ellas, y ofrece sugerencias para una agenda de investigación futura sobre estos casos y otros, en el Perú y la región andina.

La información y el análisis que brindamos en este estudio se basan principalmente en fuentes publicadas o disponibles en Internet, en inglés o español, producidas por las mismas empresas y por diversas fuentes académicas, financieras y periodísticas. Si bien realizamos algunas entrevistas complementarias con ejecutivos de las empresas y representantes del gobierno peruano, el estudio es limitado por restricciones de idioma y de acceso al personal más decisivo de estas empresas. Esperemos que sirva como base para futuros estudios de mayor envergadura.

I. CONTEXTO GENERAL: CHINA Y EL MUNDO HOY

El tamaño de la economía china se ha cuadruplicado desde que se iniciaron las reformas de mercado a finales de la década de 1970. Gracias a su acelerado crecimiento económico y modernización industrial, la quinta parte de la población mundial (más de 1.300 millones de personas

en el 2007) han experimentado mejoras dramáticas en sus niveles de vida, y se estima que más de 500 millones de chinos han salido de la pobreza en menos de una generación³. Aunque los efectos de la crisis global amenazan con frenar el ritmo de este crecimiento y generar mayores tensiones sociales, las autoridades chinas iniciaron ambiciosas medidas de estímulo en el 2008, a la vez que anuncian nuevos planes de expansión económica en el exterior⁴.

Paralelamente a esta expansión económica, la China del siglo XXI se ha convertido en una potencia política y militar que se esfuerza por «convertirse en un país al que no pudieran acosar nunca más las potencias externas» (Thornton 2008: 98). Asimismo, su poder y ejemplo ofrecen al resto del llamado Tercer Mundo un camino hacia el desarrollo distinto al capitalismo liberal promovido, en mayor o menor medida, por los Estados Unidos y los integrantes de la Unión Europea.

El mayor bienestar de los ciudadanos chinos y su creciente poder de consumo de alimentos, productos minerales, petróleo y otros *commodities*, representan una gran oportunidad para el resto del mundo –incluyendo a América Latina–, ya que abren nuevos canales de inversión, comercio y cooperación internacional. Pero la emergencia de China en el escenario mundial también representa un desafío para los defensores de la democracia y los derechos humanos. En China no hay democracia política, y el Estado de derecho es sumamente débil. El patrón de crecimiento ha generado nuevos problemas de desigualdad social y daños ambientales, sin que las personas afectadas tengan canales efectivos para reclamar un mejor trato. El Partido Comunista de China (PCCh) mantiene un monopolio del poder político, no existen garantías de libertad de expresión y asociación, ni un Poder Judicial independiente, y la propiedad privada no es un derecho plenamente conquistado.

Por su parte, la diplomacia china ha demostrado un marcado pragmatismo, en el que predomina el acceso a los recursos estratégicos necesarios para su desarrollo interno, antes que una preocupación por la naturaleza del régimen o los derechos humanos en los países con los cuales establece relaciones. Por cierto, su conducta externa empalidece si la comparamos con la explotación y el despojo sistemático que realizaron las grandes potencias coloniales en África, Asia, el Medio Oriente y las Américas. En el siglo XXI, sin embargo, el mundo intenta aplicar otros estándares a las superpotencias, y la tendencia de Beijing a apoyar a regímenes brutales y hacer negocios lucrativos con ellos, ha sido ampliamente criticada.

Según diversos observadores, sin embargo, hay señales de cambio político y social dentro de China, que tienen implicancias para sus relaciones externas y para su manera de hacer negocios

³ Se estima que en 1978, 64% de la población china vivía debajo de la línea de pobreza de US\$ 1 por día. En el 2004, este porcentaje se había reducido a solo 10% (Asian Development Bank 2004).

⁴ La economía china creció en 11,9% en el 2007 y en 9,9% en el 2008, año en el cual las exportaciones siguieron creciendo en un 11% y el gobierno lanzó un ambicioso plan de estímulo de US\$ 585.000 millones. Aun así, el Banco Mundial estima su tasa de crecimiento en 7,5% en el 2009 y el crecimiento de sus exportaciones en 3,5%; mientras que el FMI estima el crecimiento chino en 6,7% y *The Economist*, en 6,5% (Chen 2009, The Economist Intelligence Unit 2009).

con el resto del mundo. Esta sección analiza algunos de estos factores, que ayudan a ubicar mejor nuestros estudios de caso.

1. La naturaleza del poder

A todas luces, el poder es menos hipercentralizado en China hoy que antaño. El actual presidente chino Hu Jintao no tiene la misma autoridad personal que tuvieron Mao, Deng o incluso su antecesor, Jiang Zemin. Las políticas del Estado parecen depender más del consenso entre los nueve miembros del Comité Permanente del Politburó, y la consulta al Comité Central del PCCh. Este último está integrado hoy por los 370 líderes más importantes de China, incluyendo no solamente antiguos militantes del Partido sino a los más exitosos nuevos empresarios (Thornton 2008). Ha habido experimentos con la elección popular de autoridades a escala local en diversas regiones de China, y cierto proceso de democratización dentro del mismo Partido Comunista.

Sin embargo, en esta época post-reforma económica, el PCCh, con sus 73,4 millones de miembros, no solamente domina el gobierno, las fuerzas armadas y los medios de comunicación, sino también preside sobre las empresas más grandes y ricas en capitales, a través de la monopolización de sus ejecutivos de más alto nivel. En la opinión de Richard McGregor, en un reciente artículo en el *Financial Times*, «Los líderes chinos están sentados no solo sobre el partido político más grande del mundo, sino [sobre] el más rico también» (2007). Según Lora (2005), más de 40% de los empresarios privados con ingresos anuales superiores a US\$ 120.000 se han hecho miembros del Partido Comunista.

Otros analistas también subrayan las relaciones íntimas que existen entre el PCCh y las empresas estatales, las cuales, sin embargo, no están exentas de problemas, como comenta McGregor (2007):

«En los últimos cinco años, el Partido ha buscado traer bajo su brazo al sector privado, la parte más dinámica de la economía, a través del establecimiento de comités de miembros dentro de las empresas no estatales. Los empresarios, a su vez, han sido recibidos oficialmente como miembros del Partido, desde su congreso del 2002.

Sin embargo, el Partido no es monolítico en el plano económico. Las empresas estatales y los gobiernos municipales y provinciales compiten entre sí. Diferentes facciones, agrupados alrededor de personalidades y políticas, luchan por el poder, como en cualquier sistema político. Pero al final, todos reportan a un solo amo y eventualmente deben ceder.

El control de las principales empresas estatales y sus intentos de colonizar al sector privado, han hecho del Partido 'el *holding* más grande del mundo', bromea Ding Xueliang del Carnegie Endowment for International Peace. Otros bromean que parece más una Cámara de Comercio que un partido».

Pero el Partido no es broma, como observa el mismo McGregor;

«En las grandes SOE [*state-owned enterprises*], el director ejecutivo (CEO) de la empresa puede ser el secretario del Partido. La composición del comité partidario puede replicar la del directorio de la empresa».

Algunas de estas tendencias están reflejadas en las empresas chinas con mayor presencia en el Perú, las cuales están relacionadas con entidades políticas subnacionales (Consortio Zijin) o nacionales (Chinalco). En China, los gobiernos subnacionales realizan exploraciones mineras iniciales, controlan las concesiones posteriores y tienen participación en las empresas que se forman. Estas, a su vez, tienen en su seno importantes comités del PCCh. Las trayectorias profesionales de los ejecutivos tienden a pasar entre los sectores público y privado, y los acaudalados inversionistas individuales también ostentan posiciones de poder político.

2. Las cambiantes relaciones internacionales

Las actividades chinas en el Perú y América Latina forman parte de su estrategia general de relaciones internacionales en el siglo XXI, la cual, según diversos analistas, incluye los siguientes objetivos⁵:

- Buscar seguridad energética y acceso a materias primas y mercados externos para sostener su expansión económica.
- Aumentar su poder militar, incluyendo presencia militar en vitales canales de comunicación y tránsito marítimos.
- Construir una red de países amigos y socios mediante las ofensivas diplomáticas, las relaciones económicas y comerciales, los TLC y los pactos de seguridad mutua.
- Proyectar el modelo chino como una alternativa viable de desarrollo, basado en un régimen autoritario y un exitoso capitalismo de Estado.
- Fortalecer el multilateralismo y la multipolaridad, para hacer frente a los esfuerzos de los Estados Unidos y sus aliados de contener las aspiraciones chinas.

Como potencia económica, China ha acumulado grandes reservas de divisas con las cuales ha comprado bonos de deuda estadounidenses y otros instrumentos financieros internacionales, además de auspiciar las crecientes inversiones de empresas chinas en el extranjero. El gasto militar chino ha aumentado en más de 180% anual, y su diplomacia se ha extendido no solo por Asia sino también por África, América Latina y el Medio Oriente. China hoy se proyecta como

⁵ Esta sección se basa principalmente en Ikenberry (2008), Kleine-Ahlbrandt y Small (2008), Bagchi (2008), Marks (2006) y Malik (2006).

un «*great power*» no solamente en el plano económico sino en varios otros ámbitos (Ikenberry 2008: 120).

La pregunta, para muchos, es si China se integrará al actual orden internacional de la posguerra, donde prevalece lo que Amartya Sen llama «el valor universal de la democracia» (aun donde no se practica), o si podría acabar con ello (Sen 1999). Para analistas como Ikenberry, la respuesta es alentadora, dado que China ya es miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU y opera dentro del sistema de comercio global. En sus palabras, «a fin de cuentas, el poder estatal hoy está basado en el crecimiento económico sostenido, y China es muy consciente de que ningún Estado importante puede modernizarse si no se integra al sistema capitalista global» (Ikenberry 2008: 125). Esto llevará a China a preocuparse más por su imagen como actor responsable en ese sistema, y por la conducta responsable de sus empresas en el exterior.

Sin embargo, un elemento fundamental del orden internacional de la posguerra ha sido la defensa de los derechos humanos universales, como objetivo legítimo y prioritario de la comunidad internacional y de las relaciones entre los estados. Esto es algo que China ha resistido en diversos foros internacionales, donde ha defendido la soberanía del Estado y la no intervención como principios primordiales. Dentro de la ONU, la posición China es generalmente compartida por Rusia, Cuba, y múltiples estados de Asia, África y Medio Oriente, los cuales han logrado debilitar los mecanismos internacionales de los derechos humanos y la influencia de los Estados Unidos y Europa en este campo. Según Bagchi, por ejemplo, mientras que China y sus aliados ganaron 43% de las votaciones de la ONU sobre temas de derechos humanos en 1995 (frente a 57% para los Estados Unidos), para el 2006 China ganaba 82% de estas votaciones y los Estados Unidos solo 22% (Bagchi 2008:12). Por cierto, las incursiones militares de los Estados Unidos en Iraq y Afganistán y su violación de estos principios en la lucha contra el terrorismo global, han contribuido enormemente a debilitar su propia posición.

Un hito importante en la política exterior china fue su integración a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el 2001, año en el cual también anunció su nueva estrategia de «salida» (*go out*) que promueve más activamente la inversión china en el mundo, por medio de incentivos tributarios para sus empresas y otras formas de apoyo oficial. Desde entonces, las empresas chinas han realizado numerosas megainversiones en proyectos de gas y petróleo en Irán, Birmania, Corea del Norte, Sudán y Zimbabue, y paralelamente han apoyado a los gobernantes de estos países. En el 2004, por ejemplo, China amenazó con vetar resoluciones de la ONU que impusieron sanciones a Sudán, y trató de evitar la discusión del tema nuclear iraní en el Consejo de Seguridad. En el 2004 y el 2005, mientras Estados Unidos bajo la administración Bush criticaba el crecimiento militar de China, China defendía firmemente a los gobiernos autoritarios que estaban bajo presión de los poderes del Occidente (Kleine-Ahlbrandt y Small 2008: 135).

Desde el 2006, sin embargo, según sostienen Kleine-Ahlbrandt y Small, las relaciones entre China y los llamados «estados parias», como Corea del Norte, Irán, Birmania (Myanmar), Sudán y Zim-

babue, se han modificado sutilmente. Si bien formalmente China sigue siendo el principal aliado político y patrocinador económico de los brutales regímenes que gobiernan estos países, desde el 2006 su política hacia ellos ha variado. Por ejemplo, en el 2006 China denunció las pruebas nucleares de su antiguo aliado y vecino Corea del Norte, y participó en una resolución de la ONU que imponía sanciones contra Pyongyang. En el 2008 votó a favor de sanciones contra Irán, ha apoyado una fuerza combinada de la ONU y la Unión Africana (UA) en Darfur, y ha condenado la represión en Birmania. En opinión de estos analistas, «China está dispuesta a condicionar su protección diplomática hacia estos países parias, para forzarlos a que se conviertan en Estados aceptables para la comunidad internacional» (Kleine-Ahlbrandt y Small: 131).

Kleine-Ahlbrandt y Small atribuyen el papel más constructivo de China frente a la conducta de estos regímenes, a la mayor cercanía entre China y los Estados Unidos y a la moderación de las relaciones entre ambas potencias. En abril del 2006, el presidente Hu Jintao visitó Washington y, según dichos autores, concluyó que «con Estados Unidos cada vez más enredado en el conflicto de Medio Oriente, necesitará cada vez más la ayuda de China» (2008: 138). China se ha convertido en el segundo proveedor de personal para misiones de la ONU entre los miembros permanentes del Consejo de Seguridad (Kleine-Ahlbrandt y Small 2008).

Esta moderación también se extiende a la regulación de la conducta de las empresas chinas en el exterior. En el 2006 se realizó la Conferencia Central de Trabajo sobre Asuntos Internacionales, la reunión más grande de política exterior en la historia reciente de China, con la participación de miembros del politburó, ministros, embajadores, gobernadores provinciales, secretarios del partido, funcionarios de empresas estatales y funcionarios de alto nivel del Ejército Popular de Liberación. Según los mencionados autores, entre los temas tratados, «los participantes discutieron sobre cómo el comportamiento de las empresas chinas en el extranjero podía poner en riesgo la imagen del país, la necesidad de establecer una gran estrategia más coherente, y cómo fortalecer el poder blando de China» (Kleine-Ahlbrandt y Small 2008: 143).

Sin embargo, la mayoría de analistas occidentales concuerdan en que los cambios de conducta diplomática china no reflejan un cambio fundamental de valores, sino una variación en la percepción de sus intereses nacionales y del balance de poder global (Kleine-Ahlbrandt y Small 2008: 142). En el 2009, por ejemplo, China celebró 60 años de su alianza estratégica con Corea del Norte y reiteró su apoyo al cuestionado líder Kim Il Jong, cuyo régimen depende de China para obtener la mayor parte de sus alimentos, armas y energía. Este año, además, se negó a condenar las nuevas pruebas nucleares realizadas por ese país, preocupado más bien por la supervivencia del régimen y consideraciones de seguridad nacional (Bajoria 2008).

Con la profundización de la crisis financiera en los Estados Unidos a partir del 2008, por otro lado, la conducta de este país frente a China también ha variado, con una reducción notable de las críticas a Beijing por sus prácticas comerciales o sus violaciones a los derechos humanos. Por cierto, inicialmente se percibió preocupación en los medios estadounidenses, cuando entidades

financieras como Citigroup, Merrill Lynch y Morgan Stanley recurrieron a potencias extranjeras como China y Kuwait para tratar de mantenerse a flote. Para los editores del diario liberal *The New York Times*, por ejemplo, la mayor presencia de los *sovereign wealth funds* (SWP) en el sector financiero era preocupante, dado que sus países de origen tienen relaciones complejas con los Estados Unidos, y que sus fondos eran poco transparentes en sus objetivos y manejo de inversiones⁶. Los funcionarios salientes del Departamento del Tesoro y diversos miembros del Congreso (entre ellos la senadora y candidata presidencial Hillary Clinton) enfatizaron la necesidad de insistir en prácticas de inversión que sean transparentes y motivadas comercialmente. Pero la realidad es que la situación económica estadounidense y la necesidad de buscar salidas colectivas a la crisis global, han modificado de manera significativa el debate interno en los Estados Unidos sobre sus relaciones con China⁷.

Para la nueva administración Obama, China es un socio muy importante con el que hay que cultivar buenas relaciones y no ofenderlo. Como Secretaria de Estado, Clinton visitó China en febrero del 2009 y anunció que «los derechos humanos no pueden interferir con la crisis económica global, la crisis del cambio climático, y las crisis de seguridad» (citado por Ali 2009). En su primera visita a China como nuevo Secretario del Tesoro, Timothy Geithner (quien habla chino mandarín y vivió durante años en Asia) también mantuvo un tono bastante más conciliador que sus antecesores. Tras saludar los esfuerzos de Beijing en materia de estímulo económico, y reconocer que China ya era el principal acreedor de la deuda estadounidense, Geithner prometió mayores esfuerzos para cortar el déficit fiscal de los Estados Unidos y apoyo para un mayor liderazgo chino en el manejo de la economía global (Barboza 2009). El vigésimo aniversario de la masacre de activistas pro democracia en la Plaza Tiananmen, en junio del 2009, pasó casi sin comentarios de parte de las autoridades estadounidenses, mientras que diversos comentaristas observaron cómo las energías invertidas en protestar por la democracia en China, se habían canalizado desde entonces hacia la realización de negocios y la búsqueda del bienestar personal. Nicolás Kristof pareciera expresar la opinión predominante cuando observa que «el Partido Comunista ha hecho una labor extraordinaria en manejar la economía china y elevar económicamente al mismo pueblo que oprime políticamente» (Kristof 2009).

3. China Inc.: el escenario corporativo y financiero

Hasta hace poco, la mayoría de analistas occidentales señalaban como problemas la poca separación entre el Estado y mercado en China, la débil gobernabilidad corporativa y una deficiente asignación del ahorro realizado por las empresas (Lora 2005). Sin embargo, hay quienes destacan cada vez más el hecho de que el Estado ha mantenido control sobre las empresas en sectores estratégicos, para así evitar los *shocks* que sufrieron países como Rusia, que privatizaron todo

⁶ «Who Will Come to the Rescue?». Editorial. En: *The New York Times*, 18 de marzo de 2008.

⁷ «China Terrorizes Tibet». Editorial. En: *The New York Times*, 18 de marzo de 2008.

de golpe y tuvieron mayores problemas de concentración de poder privado (Wharton 2006). Asimismo, si bien abundan ejemplos de empresas estatales chinas que son ineficientes y contaminantes, hay también empresas con control estatal entre las Fortune 500, las más modernas y competitivas del mundo (Grant 2008)⁸.

Aunque China ha avanzado en la promoción del sector privado (60% de las empresas registradas en China hoy son formalmente privadas), las empresas de propiedad estatal o *state owned enterprises* (SOE) todavía son más de 135.000. Entre ellas, existe un pequeño grupo que son enormes en tamaño, de las cuales las doce más grandes generan 78,8% del total de ingresos de las SOE. En este grupo figuran tres petroleras (CNPC, Sinopec, CNOOC), una empresa de carbón y Chinalco (Kwan 2006).

En los últimos años, Beijing ha tomado medidas para mejorar la administración y coordinación de las SOE, lograr mayor eficiencia en su manejo, y alinear el desarrollo del sector privado y de la inversión extranjera con objetivos de desarrollo nacional. La administración de Hu Jintao ha lanzado una campaña agresiva de consolidación de las industrias, con incentivos a las empresas para incrementar la cadena de valor con mayores economías de escala y tecnologías más avanzadas. La creación en el 2003 de la Sasac (State-owned Asset Supervision and Administration Commission) para supervisar todas las SOE de alcance nacional, convirtió esta meta en estrategia nacional. La Sasac busca reducir las firmas actualmente bajo su control (un estimado de 196, controladas por el gobierno central) a unas 40, principalmente a través de fusiones y adquisiciones iniciadas por el Estado. Asimismo, busca garantizar que las tres empresas más grandes de los principales sectores económicos sean de propiedad estatal, y que entre 30% y 50% sean «campeonas nacionales» o multinacionales globalmente competitivas para el 2010 (Lora 2005, Wharton 2006).

Pero este esfuerzo ha resultado ser más difícil de lo esperado. En muchos casos, los gobiernos locales resisten la centralización y las adquisiciones (*takeovers*) arregladas de las SOE con base en sus zonas, lo cual significaría una pérdida de ingresos locales. Además, la Sasac ha tenido recursos limitados. Aunque en principio pertenecen al Estado, hasta hace poco las SOE no fueron obligadas a entregar recursos al gobierno, más allá de los impuestos a las rentas corporativas. A partir del 2007, las SOE deben remitir una porción de sus ganancias al Estado. Reglas aprobadas por el Consejo de Estado en el 2007 también requieren que las SOE administradas centralmente, en sectores monopólicos como petróleo, gas, carbón, energía eléctrica, telecomunicaciones y tabaco, remitan al Estado 10% de sus ganancias después de impuestos, mientras que otras industrias pagan 5%.

Por otra parte, la relación entre las SOE grandes es de competencia limitada. Compiten por porciones del mercado antes que por ganancias, y comparten un interés común por cerrar el

⁸ Según Kwan (2006), en la lista Fortune 500 hay diecinueve SOE chinas, lideradas por empresas en hidrocarburos y banca.

camino a nuevos competidores y forjar alianzas para pedir al Estado políticas que las beneficien a todas. En los inicios de la reforma económica china, el gobierno permitió el capital privado y extranjero en sectores que requerían de mayor inversión, incluyendo la extracción de recursos naturales, la petroquímica y los servicios públicos. Sin embargo, según Lora (2005), el empuje para la formación de las «campeonas nacionales» ha potenciado a varias SOE grandes para demandar políticas del gobierno para reducir la competencia, lo cual a la vez limita los esfuerzos de hacerlas más eficientes.

Una de las formas preferidas de reestructuración y consolidación de las empresas estatales, ha sido la creación de una empresa matriz o *holding*, que es propietaria de varias empresas operativas y sus activos, y que ejerce el control y asume la responsabilidad de las obligaciones sociales que antes tenían todas las empresas estatales (educación, vivienda, seguridad social) (Lora 2005: 20). Este parece ser el caso de las empresas mineras de origen chino que operan en el Perú.

Asimismo, muchas empresas controladas por el Estado ofrecen acciones en el mercado bursátil. Las dos bolsas chinas, de Shanghái y Shenzhen, listan más de 1.200 empresas con una capitalización equivalente a 30% del PBI chino en el 2005, con lo cual compiten con la bolsa de Hong Kong por ser la más grande de Asia. Hasta ahora, sin embargo, el gobierno chino mantiene el control de las acciones en la mayoría de las empresas listadas, y considera la bolsa como un mecanismo para generar mayores capitales y eficiencia, mas no para privatizar ni perder este control. Hasta el 2005, las dos terceras partes de las acciones de las empresas listadas no estaban disponibles en la bolsa (*non-tradable*). En el 2005, como parte de una reforma del sector bursátil, se colocaron mayores cantidades de acciones de las SOE, e inversionistas occidentales como Carlyle Group, Merrill Lynch y Goldman Sachs, compraron en su momento acciones de estas empresas (Wharton 2006, Lora 2005).

Según Lora, sin embargo, este mecanismo en la práctica contribuye a ampliar el control del Estado sobre las SOE, pues los accionistas minoritarios carecen de los derechos que son comunes en otros países. Además, la confiabilidad de los sistemas contables y de auditoría externa en las bolsas de China es considerada débil, y es frecuente la práctica de vender acciones entre propietarios para manipular su valor, según los indicadores del Foro Económico Mundial. La legislación actual ha sido diseñada para facilitar la conversión de empresas estatales en sociedades abiertas, a la vez que se les impone exigencias de reinversión de utilidades y conformación de juntas directivas (Lora 2005: 20).

Mientras analistas como Lora y Kwan sostienen que el éxito de las SOE no tiene relación tanto con su eficiencia sino con su posición monopólica o oligopólica y el trato preferencial que reciben del Estado, Hale señala que muchas de estas empresas no reparten dividendos a sus accionistas de la misma manera que sus rivales occidentales, y que, por lo tanto, sus arcas están infladas, lo cual las motiva a la sobreinversión en bienes de capital y a «una forma de especulación corporativa en la bolsa de valores, que es similar a la práctica japonesa de usar el capital excedente

para realizar inversiones riesgosas de corto plazo» (Hale 2008: 154). Su recomendación sería un cambio en las reglas que regulan las corporaciones chinas, que las obligaran a pagar dividendos a todos los accionistas. A finales del 2007, un grupo de accionistas de Zijin Mining Group planteó esta misma medida, a pesar de la oposición del directorio.

Sin embargo, Grant considera que las fronteras entre empresas estatales, privadas y mixtas son borrosas. Si bien hay SOE que son protegidas por la burocracia política, hay otras (los «adolescentes inquietos») que están cruzando fronteras y se encuentran entre las más competitivas de sus sectores a escala global (Grant 2008).

Por otra parte, la naturaleza política de la gestión empresarial en China se refleja también en sus más altos ejecutivos. Según Grant, tanto la visión como la experiencia profesional de los CEO que dirigen las empresas más pujantes en China hoy, son marcadamente distintos de los de los ejecutivos occidentales. La mayoría de estos CEO ha pasado sus carreras cambiando entre sectores privados y públicos. Un buen líder empresarial chino podría comenzar como un ejecutivo *senior* de una SOE de escala provincial, luego asumir un puesto de escala provincial en el Partido Comunista, seguir con un período como CEO de la SOE, y luego volver a la infraestructura del Partido como alcalde de una ciudad importante o gobernador provincial. Un paso final en su carrera podría ser la obtención de un puesto alto en el gobierno central o el Partido –por ejemplo, en el Consejo de Estado o el Politburó (Grant 2008: 2).

Dado que la carrera del típico CEO de una SOE china generalmente abarca las esferas corporativas y políticas, ellos (y ellas, como el caso de la CEO de Xiamen C&D en el 2008) prestan bastante atención a la política –en particular, a los desarrollos dentro del PCCh–. Es común para ellos vincular el lanzamiento de las decisiones estratégicas de largo plazo a los planes presentados en el Congreso Nacional del Pueblo (la legislatura china, que se realiza anualmente) u otros eventos políticos significativos, como los viajes a China de líderes extranjeros o la creación de nuevas agencias del gobierno. «Además, la relación simbiótica entre la empresa y el Estado hace que estos CEO sean sensibles a las metas sociales y económicas de la corporación, más allá de maximizar valor para los accionistas» (Grant 2008: 1). Estas metas incluyen la creación de empleo, el desarrollo de infraestructura rural, y la educación y capacitación de cuadros técnicos y profesionales, todas actividades observadas en los casos analizados en este informe.

Según Grant, muchas de las empresas chinas que hoy son competidores globales comenzaron como SOE, pero han evolucionado hacia una mezcla entre lo público y privado, en su estructura de propiedad y formas de gestión. Además de sus ventajas en términos de escala y niveles de inversión, las empresas chinas más competitivas tienen fundadores o ejecutivos renovadores, que superaron el estilo de gestión autocrático que caracteriza a tantos CEO chinos, para ser abiertos al cambio y buscar agresivamente experiencia y capital internacional (Grant 2008). Ese sería el caso de Zijin Mining Group y algunas de sus filiales, por ejemplo, donde se destacan ejecutivos relativamente jóvenes y con experiencia transnacional.

El apoyo para la estrategia del «*go out*» o la acelerada inversión en el extranjero, viene desde lo más alto de la jerarquía política china, respaldado por el mismo presidente Hu Jintao. El último Plan Quinquenal del Ministerio de Comercio, por ejemplo, incluye la promoción activa de las empresas industriales y comerciales para establecer redes hacia el exterior por medio de nuevos proyectos, fusiones y adquisiciones, transferencia de acciones, reestructuraciones, asociaciones y otros medios. También implica la negociación de acceso a los mercados chinos para países que sean socios estratégicos, a cambio de establecer mejores posiciones comerciales en el ámbito externo. Con la profundización de la crisis global, China ha aprovechado su mejor posición relativa para acelerar este proceso, comprando *commodities* a precios reducidos y adquiriendo mayores acciones en empresas extranjeras.

En el 2006 el gobierno chino emitió una importante directiva de política sobre IED externa, que destacaba relaciones de beneficio mutuo con países receptores de la inversión china. Se aconsejaba a las empresas chinas cumplir con las leyes y reglas locales, tomar medidas para salvaguardar los intereses de los trabajadores y proteger el medio ambiente, y asegurar que China ganara la batalla de la opinión pública mediante relaciones públicas eficaces. Aunque no han sido implementadas al pie de la letra, tales indicaciones marcaron un paso adelante en el camino de China hacia la institucionalización y promoción de la inversión en el exterior.

En términos formales, el Ministerio de Comercio (MC) ha asumido un rol de liderazgo en apoyar la política del «*go out*», y debe servir como coordinador principal para empresas que operan en el exterior. Por su parte, el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) conduce negociaciones diplomáticas para lograr tratos específicos de gobierno a gobierno, y prepara el camino para que las empresas nacionales logren hacer *bids* en una variedad de proyectos. La inversión china en sectores clave, incluyendo minerales y energía, recibe apoyo diplomático, financiamiento de la banca estatal, incentivos tributarios, exoneración de cuotas de divisas, y mejores términos en seguros y aduanas. Los altos márgenes de ganancia que muchas empresas estatales han logrado en años recientes, han provisto a estas empresas del capital adecuado para buscar adquisiciones de gran escala en el exterior, tanto en países en vías de desarrollo de África, Asia y América Latina, como en países desarrollados como Australia, la UE, Canadá y el mismo Estados Unidos. Para facilitar la inversión en el exterior, el gobierno ayuda a las empresas nacionales a levantar capital en las bolsas domésticas.

En el 2007 y el 2008 hubo un aumento significativo de las IED de empresas chinas, con un notable impacto en el mercado mundial de fusiones y adquisiciones (Luedi 2008). Mientras el valor de sus competidores extranjeros tendía a caer con el tumulto en la economía mundial y los mercados globales de capitales, muchas empresas chinas mantuvieron balances de capital acumulados durante los años de rápido crecimiento. La convergencia de liquidez doméstica, ajustes en las tasas de cambio global y apoyo político para la expansión, incentivó a nuevas empresas a explorar oportunidades fuera del país –tanto nuevas adquisiciones como inversiones estratégicas y *joint ventures* con empresas extranjeras–. «La crisis presenta una oportunidad única para

nuestras compañías nacionales para iniciar cooperación con empresas extranjeras», comentó Xiao Yaqing en enero del 2009 (Xinhua 2008). Cabe notar que muchas de estas inversiones no están orientadas a generar valor para los inversionistas, sino a asegurar recursos estratégicos y mercados futuros (Luedi 2008).

La adquisición de empresas extranjeras, sin embargo, sigue siendo un fenómeno relativamente nuevo para China. En el 2003, la IED de empresas chinas en total llegaba solo a US\$ 2.900 millones. Desde entonces, la figura ha aumentado diez veces, a 0,8% del PBI chino en el 2007, lo cual todavía está por debajo de los niveles de IED de Francia, Alemania o el Reino Unido, por ejemplo. La mayoría de empresas chinas que buscan oportunidades fuera del país siguen siendo las SOE listadas en bolsa (formalmente «*publicly traded*» o con algunas acciones disponibles para inversionistas externos), que anteriormente han sido completamente estatales. Aunque el Estado sigue siendo el principal accionista en muchas de ellas, los gerentes deben operarlas como entidades corporativas, y seguir las reglas de la bolsa de valores en la cual están listadas (aunque es distinto si se trata de Shanghái o Hong Kong, que de Toronto, Londres o Nueva York). Algunos analistas dicen que la presencia del gobierno en estas empresas esta reduciéndose, con lo cual sus mismos accionistas podrían exigir mayor rentabilidad y rendición de cuentas en las adquisiciones extranjeras (Luedi 2008).

En cuanto al sistema financiero, en la historia reciente los bancos chinos han estado al servicio de las empresas estatales, y ha habido cuatro grandes bancos estatales: el Banco de China, el Banco de Construcción de China, el Banco de Industria y Comercio, y el Banco Agrícola (Lora 2005: 21). Adicionalmente, el Banco Popular de China opera como banco central, y existen numerosos bancos comerciales de propiedad estatal, la mayoría regionales. Hasta el 2003 hubo solo un banco privado, pero desde entonces los bancos extranjeros pueden ofrecer servicios a empresas chinas, y a partir del 2006 atendían también a personas naturales, como parte de los compromisos adquiridos por China al hacerse miembro de la OMC (Lora 2005: 22). Según Chan-Fischel (2007: 1), en el 2007 los diez bancos más grandes de China incluían seis bancos estatales (o «*policy banks*») y cuatro comerciales.

En el 2005, Lora comentó que la principal deficiencia del sistema financiero fue, irónicamente, la calidad de su regulación y supervisión. Según su análisis, los cuatro bancos más grandes tenían deudas malas equivalentes a 26% de sus activos, y probablemente la tasa era más alta, resultado de las prácticas de refinanciamiento de empresas estatales en problemas a tasas de interés controladas por gobierno (Lora 2005). Hoy, sin embargo, habría que ver esta situación desde una perspectiva comparada. Los bancos chinos tuvieron poco o nada de participación en los «*toxic subprime assets*» y otras operaciones de alto riesgo que dieron lugar a la actual crisis global. Por lo tanto, en lugar de tener que invertir enormes recursos en el rescate de sus entidades financieras, China está en una mejor posición que sus rivales occidentales para financiar un ambicioso plan de estímulo doméstico y expandir sus inversiones en el exterior⁹.

⁹ <<http://dailymarkets.com>>.

Al aventurarse cada vez más en el exterior, por otra parte, las actividades de los bancos chinos han sido motivo de mayor escrutinio de parte de ONG y activistas ambientales y sociales. Por ejemplo, los Equator Principles son un conjunto de pautas establecidas en el 2003 para el manejo de temas sociales y ambientales en el financiamiento de proyectos de desarrollo, y suscritos por la mayoría de grandes bancos occidentales. Según activistas que monitorean el cumplimiento de estos principios, los bancos chinos han sido los menos transparentes en cuanto a sus prácticas de financiamiento con impactos ambientales. Un informe emitido recientemente por BankTrack y Friends of the Earth, titulado *Time to Go Green: Environmental Responsibility in the Chinese Banking System*, encuentra que solo dos de los diez bancos más importantes de China tienen prácticas ambientales públicamente divulgadas –el China Development Bank y el Export-Import Bank of China (cuyo brazo para financiamiento externo es Sinosure)–. Los demás no publican normas o estándares algunos sobre este tema (Chan-Fischel 2007).

Los bancos chinos han sido fundamentales para el desarrollo industrial de su país, y ahora lo son también para el financiamiento de actividades con gran impacto ambiental y social alrededor del mundo. En estas situaciones, según el mencionado informe, sus políticas básicamente se limitan a pedir que sus clientes cumplan con las leyes ambientales vigentes, lo cual no es suficiente en aquellos países donde no hay estado de derecho, o donde no hay una implementación efectiva de las normas. Los bancos occidentales que mantuvieron acciones en los bancos chinos, por su parte, tampoco han hecho mayores esfuerzos para promover la incorporación de estos estándares a través de sus acuerdos de inversión estratégicos. Un ejemplo de esto es un paquete de financiamiento (*bond*) de US\$ 1.000 millones vendido a inversionistas internacionales en el 2005 por el Export-Import Bank of China, la tercera mayor agencia de crédito de exportación en el mundo. Los actores involucrados incluyeron a Merrill Lynch, HSBC y Citigroup. El Export-Import Bank of China ha financiado grandes proyectos que se consideran socialmente y ambientalmente destructivos, en países con trayectorias sumamente negativas en materia de derechos humanos, incluyendo la construcción de una gran represa en Sudán (Rowling 2008).

Los Equator Principles fueron establecidos como una iniciativa voluntaria para las entidades financieras. Unos 32 bancos subscribieron, pero hasta ahora se aplican solamente al financiamiento directo a los proyectos y no al complicado tema del financiamiento indirecto. Rachel Kyte, directora del Environmental and Social Development Department del Banco Mundial (IFC), que otorga financiamiento para proyectos del sector privado en países en desarrollo, considera como un desafío para la banca internacional aplicar estos principios a todas sus líneas de negocio, y señala que la IFC está en proceso de hacerlo (Rowling 2008). En el Perú, el proyecto Toromochu, ahora en manos de la empresa estatal Chinalco, podrá ofrecer una oportunidad para poner estos principios a prueba, ya que se anuncia un posible convenio entre la empresa y la IFC, y la aplicación de los más altos estándares en esa iniciativa.

4. Medio ambiente y sociedad civil emergente

«Las empresas mineras toman la riqueza de la montaña, mientras nosotros debemos soportar un ambiente en deterioro y cosechas reducidas debido a los problemas ambientales causados por la minería. ¿Qué debemos hacer?».
Campesino del Condado Masupo, Yunnan, 2008¹⁰

«La globalización no sirve para mucho si el globo mismo se vuelve insostenible. Es hora de salvar nuestro planeta. Y nos guste o no, China tendrá que hacer su parte».
Paul Krugman, *The New York Times*, 15 de mayo de 2009

La emergencia de China como potencia implica no solamente responsabilidades en el manejo de la economía global, sino también en la protección del medio ambiente. Como ha señalado Krugman recientemente, es injusto exigir a los chinos que observen restricciones de consumo energético y contaminación que no fueron observadas por las potencias occidentales en sus etapas de mayor crecimiento; sin embargo, hoy no hay alternativa si queremos tener un planeta sostenible para todos (Krugman 2009).

Las empresas multinacionales estadounidenses y europeas operan hoy «bajo una poderosa lupa ambientalista» (Friedman 2006). La mayoría de ellas cotiza en bolsas occidentales, y son sensibles a los artículos periodísticos o campañas por Internet que pueden acusarlas de dañar el medio ambiente y así generar protestas de parte de accionistas o consumidores, quienes exigen mejores estándares de conducta «verde». Asimismo, existe una red de activistas ambientalistas y medios en los Estados Unidos y en la Unión Europea que monitorean los movimientos globales de estas empresas (Friedman 2006).

Las empresas chinas, por su parte, no operan plenamente dentro de esta red, ya que gozan de la protección de un Estado autoritario y están enraizadas en una sociedad que aún no es tan organizada ni autónoma. Cuando cotizan en bolsa, lo hacen en Hong Kong o Shanghái, donde los accionistas mayoritarios son entidades públicas o inversionistas individuales chinos, y las reuniones de accionistas se realizan en China, donde accionistas minoritarios de otros países difícilmente podrán participar. Por eso, Friedman y otros analistas insisten en que «uno de los desafíos ambientales más grandes del mundo de hoy, es cómo convertir a China roja en China verde –no solo en el ámbito nacional, sino también en el extranjero» (Friedman 2006).

Afortunadamente, tanto el gobierno chino como sus ciudadanos parecen ser cada vez más sensibles a los costos de contaminar sus propios ríos y aire, y de explotar excesivamente sus

¹⁰ Qiong (2008). La mayoría de fuentes, incluyendo al gobierno chino, traducen el nombre de este condado como «Malipo» y no «Masupo».

recursos naturales. Las medidas ambientales tomadas por las autoridades chinas en los últimos años son alentadoras, y se aceleraron a raíz de la preparación para las Olimpiadas de Beijing 2008. Pero el mayor temor ahora es que China «exporta su degradación», realiza más limpieza en casa mientras sus inversiones impactan negativamente en los ecosistemas de otras regiones. Esto sería especialmente preocupante en países como el Perú, donde históricamente las empresas petroleras y mineras de diverso origen han dejado un legado de contaminación y despojo en zonas sensibles de la Amazonía y de los Andes, y donde la regulación de los impactos ambientales de las empresas extractivas hoy es aún bastante débil (Friedman 2006).

En el Perú, el caso de Shougang –empresa acusada desde inicios de la década de 1990 por un manejo irresponsable de sus afluentes, además de maltratos laborales– es señalado como evidencia de que las empresas chinas tendrán la misma conducta. Un caso contrario podría ser el de Sapet (socio de Pluspetrol) en el 2006, cuando negoció la aceptación de la exploración petrolera en tierras habitadas por indígenas y consultó a ambientalistas locales sobre cómo proceder (Friedman 2006). Los violentos conflictos posteriores entre poblaciones nativas y empresas petroleras en la Amazonía en el 2008 y el 2009, confirman la urgencia de mantener este tipo de diálogo y responsabilidad social corporativa.

Según un reciente informe publicado en *The Economist*, uno de los principales desafíos para sostener el crecimiento chino es su concentración en industrias pesadas, las cuales requieren más recursos naturales y contaminan el medio ambiente. Este hecho ha generado crecientes protestas dentro de China. Según datos del mismo gobierno, hubo 60.000 conflictos sociales solamente en el 2006; y Pan Yue, viceministro de Protección Ambiental, estima que ocurren un promedio de dos incidentes ambientales cada tres días en China, los cuales amenazan el objetivo del gobierno de crear una «sociedad armónica»¹¹. Como ejemplo de ello, en junio del 2007 los ciudadanos de Xiamen, una ciudad de gran actividad económica y belleza natural en la costa suroeste de China, protestaron contra la construcción de una fábrica de productos químicos en la zona. Xiamen es también sede de uno de los socios del Consorcio Zijin, Xiamen C&D, y está ubicada en la misma provincia que Zijin Mining Group. En otro ejemplo, en mayo del 2008, residentes de Chengdu protestaron contra la construcción de una fábrica petroquímica y una refinería de petróleo (Gang He 2008).

En marzo del 2008, en respuesta a tales reclamos y como parte de una reestructuración más amplia del gobierno central, la agencia ambiental nacional fue promovida al rango de Ministerio de Protección Ambiental (MPA). Según el World Resources Institute, el nuevo ministerio asumió la responsabilidad de la regulación ambiental a escala nacional, incluyendo el desarrollo y la implementación de medidas de protección ambiental, la gestión de las políticas y los estándares relacionados, y la coordinación a través de las diferentes jurisdicciones y niveles de gobierno para

¹¹ «China's Hunger for Natural Resources Is Causing more Problems at Home than Abroad» y «A Ravenous Dragon», en «China: The New Colonialists». En: *The Economist*, 13 de marzo de 2008.

resolver los principales problemas ambientales (Gang He 2008). Además del nuevo ministerio, el gobierno aumentó las multas por contaminación, redujo los subsidios a las industrias contaminantes, y comenzó a promover más activamente el desarrollo de formas de energía más limpias.

El principal obstáculo para estos esfuerzos ha sido la misma necesidad de mantener el crecimiento económico acelerado, y también (irónicamente) la descentralización del poder de decisión en estas materias. Mientras había una abundancia artificial de capital barato en China, había entusiasmo de los burócratas locales por canalizar estos capitales a industrias sucias. Por su parte, los bancos chinos, con el beneplácito del gobierno, siguen otorgando préstamos atractivos a empresas estatales contaminantes. Muchas de estas empresas también se benefician de acceso gratuito a tierras, y pagan pocos dividendos al Estado, dejando márgenes de ingreso para invertir en más fábricas sucias. Es decir, los ahorristas y contribuyentes chinos subsidian las mismas industrias que son responsables por la contaminación que los afecta (Gang He 2008).

El Plan Quinquenal actual plantea dos metas ambientales principales: una mejora de 20% de la eficiencia energética, y una reducción en 10% de los contaminantes mayores. Pero mientras el sistema de promoción e incentivos del gobierno se basa principalmente en mantener el crecimiento del PBI, los expertos temen que cualquier orden para reducir la contaminación será secundaria y que los objetivos ambientales no serán implementados en el terreno, con la necesaria coordinación entre ámbitos locales y centrales del gobierno.

II. LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS: SEGURIDAD NACIONAL Y LIDERAZGO GLOBAL

En China hoy hay dos grandes preocupaciones relacionadas con los minerales y otros recursos naturales. En primer lugar, está la vulnerabilidad del país a las interrupciones o la escasez en los flujos internacionales de estos *commodities*, particularmente en el caso del Medio Oriente. En segundo lugar, como mencionamos en la sección anterior, hay una preocupación creciente por la contaminación del medio ambiente en China misma, a raíz de las actividades extractivas e industriales. Para aumentar la seguridad de la oferta y reducir la depredación nacional, el gobierno chino trabaja activamente para lograr el acceso más confiable a los recursos energéticos y minerales en el exterior —especialmente hierro, manganeso y cobre de alto grado, además de petróleo—. También está tratando de mejorar las tecnologías utilizadas en estas industrias y regular mejor el medio ambiente.

En la última década el mercado mundial de minerales se ha transformado dramáticamente, con una enorme diversificación de países productores y lugares del mundo donde se explotan los minerales, pero también una creciente consolidación de la industria en pocas manos, parecida al proceso de consolidación de la industria petrolera de antaño. En el 2007, solo quedaron un puñado de empresas mineras grandes: BHP, Rio Tinto, Xstrata, Vale y Anglo American. En el 2008, Xstrata anunció su posible venta y BHP intentó comprar Rio Tinto, lo que significaría fu-

sionar la primera y la tercera empresa más grandes del mundo y crear una multinacional de la talla de Exxon Mobil y OAO Gazprom de Rusia (Bartra y Matthews 2008). En el 2009, BHP y Rio Tinto volvieron a acercarse, luego del frustrado intento de Chinalco de ampliar su participación en Rio Tinto.

Para el Estado chino, así como también para los Estados Unidos, Rusia, Brasil y la India, competir en esta carrera se ha convertido en un asunto de seguridad nacional. Aunque las primeras inversiones de este tipo comenzaron a inicios de la década de 1990, con proyectos de petróleo en Canadá y Sudán, y de hierro en el Perú, ha habido un acelerado desarrollo desde el 2002, con la formación de la National Development and Reform Commission (NDRC) y la Strategic Petroleum Reserve (SPR). China también da prioridad al desarrollo de las fuerzas navales y aéreas, consideradas necesarias para proteger las fuentes de energía. Aunque la diversificación de las fuentes de energía es la prioridad, esta también forma parte de la política general de promover que las empresas nacionalmente competitivas expandan sus operaciones en el extranjero.

Desde el 2002, China ha firmado importantes acuerdos de inversión minera con gobiernos y empresas mineras en Asia, África, Oceanía y América Latina, incluyendo Vale do Rio Doce en Brasil, Codelco en Chile y una ola de inversiones en Australia. En América del Norte, en cambio, hubo mayor resistencia a sus inversiones hasta más recientemente. En el 2004, por ejemplo, cuando Minmetals intentó un *takeover* de Noranda de Canadá, ello generó fuertes reacciones negativas en Canadá y el resto de América del Norte, que para algunos bordearon el racismo (Moody 2007: 1). En el 2005, algo similar ocurrió con el intento de CNOOC de comprar la empresa estadounidense Unocal, iniciativa que fue frustrada por la fuerte oposición política generada en el Congreso estadounidense¹². No obstante, las inversiones chinas en el mundo han seguido en aumento, favorecidas por las condiciones de crisis que golpean más duramente a la competencia. En el 2008 se produjo la mencionada compra, de parte de Chinalco, de una participación de 12% de Rio Tinto y surgieron rumores de su interés también en Xstrata, y en el período 2008-2009 las inversiones chinas en empresas canadienses también se expandieron significativamente.

Para el analista Roger Moody, los temores generados por estas adquisiciones chinas son alentados por las empresas grandes como BHP y Rio Tinto, para defender su propio liderazgo del sector, mientras que los gobiernos y las empresas medianas y pequeñas de sus propios países de origen buscan activamente atraer a capitales chinos para sus proyectos (Moody 2007). ¿Guerra sucia para acceder a los mismos recursos, o legítima preocupación de parte de quienes abogan por

¹² Según Moody, estas actitudes reflejan la hipocresía occidental, ya que en el caso de Minmetals, «esta inmensa empresa china no parece tener peor récord en empleo, derechos humanos y protección ambiental, que muchas empresas canadienses» (2007: 1). Aunque la compra china de Noranda no prosperó, cabe notar que esa empresa fue absorbida por su rival canadiense Falconbridge, y en el 2006 Falconbridge fue absorbido por Xstrata (empresa suizo-británica), cuya accionista principal es Glencore, el *commodities trader* privado más grande del mundo y con una trayectoria corporativa también cuestionada.

una minería transparente y socialmente responsable? Una revisión de la información disponible sobre la industria minera china sugiere que ambas perspectivas son válidas.

En la minería nacional, persisten serios problemas estructurales y de conducta corporativa, y dificultades para la regulación del sector por parte de las autoridades. En los otros países donde operan las empresas chinas, mucho pareciera depender de las exigencias de los gobiernos receptores de sus inversiones. Donde las autoridades son corruptas o laxas, las malas prácticas han continuado. Pero en países más abiertos y con una mejor gestión pública, como Australia y Chile, las empresas chinas han cumplido con los estándares más altos que se les exige. Asimismo, como ya se ha mencionado, en los últimos años hay una mayor preocupación del gobierno chino por la imagen de sus firmas y el mejoramiento de la conducta corporativa, especialmente de parte de las grandes «campeonas nacionales».

1. La minería doméstica en China

El Plan Quinquenal 2006-2010 destaca la necesidad de asegurar los recursos minerales que el país requiere a futuro. Se espera que la industria minera nacional crezca hasta US\$ 587.000 millones para el 2011 (Business Monitor 2007). El Segundo Plan Nacional sobre Recursos Mineros, para el período 2006-2010, pone énfasis no solo en una mayor seguridad para los recursos minerales sino también en la necesidad de fortalecer la supervisión de la inspección y utilización de los recursos, y de transformar el actual modelo de explotación acelerada en uno más ordenado¹³.

En efecto, la industria minera nacional en China está infestada de problemas estructurales, atrasos en la exploración geológica, bajos niveles de productividad, pobre recuperación de recursos y niveles de inseguridad alarmantes, además de los daños ambientales mencionados anteriormente y, aparentemente, problemas de gestión y corrupción local (Business Monitor 2007).

Un problema es la calidad de las reservas. Aunque sus propias reservas de ciertos minerales son todavía grandes, suelen ser de mala calidad, como el caso de gran parte de su carbón, que sigue siendo la principal fuente de energía de China. Además, las reservas están ubicadas en su mayoría en el norte del país, lo cual implica costos de transporte hacia el sur, más altos que los costos de importar. Y aunque el Tíbet es fuente de algunos de los recursos minerales más valiosos y estratégicos de China, el acceso a ellos sigue siendo motivo de discusión dentro del gobierno; aunque el contingente a favor de su explotación parece estar en aumento. Existen también grandes propiedades en el centro y oeste de China que aún no han sido exploradas.

Otro problema serio es que el sector minero en China sigue siendo muy fragmentado, con más de 150.000 empresas registradas, más de 3 millones trabajadores directos y muchos más en

¹³ *China Daily*, 13/06/2007.

la minería informal. Solo treinta empresas mineras cotizan en bolsa, según *The China Mining Report* (Business Monitor 2007).

La explotación y el refinamiento de los recursos mineros en China también están bajo mayor escrutinio mundial debido a sus niveles inaceptables de contaminación y sus malas prácticas laborales. «La industria minera de China es la más mortífera del mundo», señala Castro Obando (2009). Las minas de carbón en China, en particular, matan más obreros que cualquier otro tipo de mina en el resto del mundo. Un estudio realizado en el 2006 revela que 75% de todos los casos de enfermedad ocupacional en China son causados por neumoconiosis, derivada principalmente de la inhalación de polvo de carbón y sílice, producto de las industrias de construcción y minerales. Según un reportaje del *Washington Post*, más de 2.700 mineros murieron en China a causa de accidentes o enfermedades laborales en el 2006, y más de 2.000 murieron en la primera mitad del 2007 (en contraste, en los Estados Unidos murieron 47 mineros en las minas de carbón en el 2006). Los sindicatos independientes son prohibidos por el Partido Comunista, y cuando ocurren accidentes el gobierno tiende a censurar a la prensa y aislar a las víctimas (Cody 2007).

La mayoría de accidentes laborales en la industria minera china ocurren en las minas ilegales. En los últimos años, la Administración Nacional de Seguridad Laboral ha anunciado una mayor exigencia en la aplicación de las normas de seguridad laboral. En el 2006, aproximadamente 8.000 minas fueron cerradas, aunque aparentemente muchas se volvieron a abrir (Cody 2007)¹⁴. En el 2009, la misma autoridad informa que 80% de los aproximadamente 16.000 pozos del país aún operan de manera ilegal (Castro Obando 2009).

Para remediar estos problemas y consolidar la industria minera, el gobierno chino se ha planteado los siguientes objetivos:

1. Fortalecer la investigación y el desarrollo, para convertir la industria intensiva en mano de obra en una más intensiva en tecnología y menos dañina para el medio ambiente y para los mismos trabajadores.
2. Asociarse con grandes empresas multinacionales para que inviertan en China y ayuden en el esfuerzo de eliminar las pequeñas empresas que no son competitivas a largo plazo¹⁵.
3. Consolidar la industria y crear entre seis y ocho conglomerados, para absorber las minas pequeñas y menos productivas y establecer metas explícitas de producción anual, además de promover las habilidades gerenciales.
4. Regular mejor el sector desde el gobierno central.

¹⁴ Véase también «China castiga a más de 5.000 funcionarios por participación ilegal en minas», Xinhua, 03/06/2007. Esta fuente reporta más de 4.000 muertes en el 2007, o diecisiete trabajadores por día.

¹⁵ De las más de 150.000 empresas mineras en China, aproximadamente 132 tienen inversiones provenientes de Hong Kong, Macao y Taiwán; y 160 tienen inversión extranjera de otras fuentes.

5. Incentivar a las empresas chinas a conquistar nuevas fuentes externas, cotizar en bolsas externas, adquirir empresas existentes y desarrollar nuevos proyectos.

Hacia adentro del país, el gobierno chino busca concentrar el sector minero en menos empresas, introducir la explotación de escala y aumentar el nivel de intensidad. Sin embargo, encuentra bastante resistencia en el ámbito local, ya que más de 90% de las prefecturas y ciudades y más de 80% de los condados tienen órganos propios de administración de tierras y recursos minerales (Business Monitor 2007: 21). Según expertos, las leyes y regulaciones establecidas por el gobierno central son comparables a las mejores del mundo, pero su implementación local es débil. Aunque las grandes empresas controladas por el gobierno central abarcan un tercio de la economía, hay muchas que tienen vínculos financieros con gobiernos locales. Los gobiernos locales tienen más incentivos políticos para promover sus economías locales, mediante proyectos de aluminio, cemento, cobre, hierro y acero. Entonces, aunque el gobierno central puede determinar que la explotación de algunos de estos *commodities* debe ser controlada, depende de los burós locales para implementar la ley, y existe un grado importante de resistencia.

El gobierno chino ha anunciado que para el 2010 espera tener fuentes importantes en el extranjero para la producción de petróleo y gas natural, carbón, hierro y cobre. En el caso específico del cobre, que interesa especialmente al Perú, China es el principal consumidor del mundo pero tiene escasos recursos propios de este metal. En el 2000, su producción nacional solo abastecía 34,9% del consumo, y para el 2010 se espera que solo abastezca 22,9% si no hay avances significativos en la exploración nacional. La zona más rica para esta exploración, según la China Geological Survey, sería el cinturó cuprífero de Tethys (Eastern Tethys Copper Belt) en el este del Tíbet, con un potencial similar a los Andes de América del Sur pero con dificultades tecnológicas y sociales por resolver (China Geological Survey s.f.). Así, en el 2002 los más grandes productores de cobre de China se aliaron para crear una nueva entidad, desarrollar minas en el extranjero y alimentar sus fundiciones. Denominada China Non-Ferrous Metal International Mining Company, fue establecida por las nueve empresas de fundición de cobre más grandes de China, y la empresa China Nonferrous Metal Industry's Foreign Engineering and Construction Group Company (CNFC).

2. La minería china en el exterior

Aunque la atención mundial se ha centrado en las controvertidas inversiones chinas en África, solamente 3% de su IED se dirige a este continente, mientras que 53% va a Asia y 37% a América Latina. En el sector minero específicamente, la fuente de minerales más importante para China es Australia (Moody 2007). China compra buena parte de la producción de hierro de Rio Tinto y BHP Billiton, y 41% del total de su hierro proviene de Australia. Hay un alto nivel de inversión directa china en ese país, y acuerdos de coordinación bilateral entre los gobiernos, incluyendo un acuerdo para la provisión de uranio a China, en el cual participa Chinalco.

Con excepción del caso de Shougang en el Perú, sin embargo, la conducta social y laboral de las mineras y petroleras chinas en África ha sido la más criticada. Para China, África representa no solamente una fuente de recursos naturales, sino también un bloque importante de votos en la ONU y otros foros mundiales (de los 53 países africanos miembros de la ONU, por ejemplo, reconocen a Beijing 48, o la cuarta parte de la Asamblea General). Las inversiones chinas en esta región han estado acompañadas de diversas formas de ayuda técnica y económica y de apoyo político para las élites locales. Sin embargo, el rol de las petroleras chinas en exacerbar la violencia en Sudán, ha recibido amplia crítica en los medios occidentales (Junger 2007). En Zambia, donde ha sido una bendición para el gobierno tener apoyo chino para reabrir minas de cobre consideradas poco rentables, la presencia china no es bien vista en las zonas donde opera, debido a las pobres condiciones de trabajo y altas tasas de mortalidad en estas minas (Junger 2007: 130). En Gabón, donde empresas chinas compran 46% de las exportaciones forestales, estas han sido acusadas de realizar exploraciones petroleras ilegales en las reservas naturales. En el Congo, donde el gobierno chino da facilidades de crédito para el desarrollo minero y la infraestructura básica, «es un secreto a voces que muchos niños trabajan en las minas de cobalto operadas por los chinos» (Moody 2007). En Angola, Sudán, Chad, Sierra Leona, Nigeria y otros países del continente, también han habido denuncias de inseguridad y maltrato laboral, corrupción de autoridades y falta de transparencia en las operaciones empresariales y políticas (Marks 2006, Moody 2007, Bello 2007).

Hay que resaltar que las demás empresas mineras multinacionales tienen aún una mayor presencia en África que China, incluso en países «parias» como el Congo, donde BHP, AngloGold Ashanti, Barrick y otros están presentes desde hace años. Pero hay mayores posibilidades de que los activistas sociales puedan influir en ellas (o en sus gobiernos, *ombudsman* y medios de comunicación), mientras que la respuesta de funcionarios chinos a estas denuncias ha sido «tibia, en el mejor de los casos, y en otros absolutamente inaceptable» (Moody 2007). Tanto los empresarios chinos como las autoridades chinas en estos países tienden a tratar exclusivamente con los gobiernos, y no con las organizaciones de la sociedad civil.

En años recientes, el gobierno chino ha prometido su cooperación con los esfuerzos del Banco Mundial por promover un desarrollo más equitativo en África. Sin embargo, algunos analistas alegan que Beijing no tiene tanta capacidad de controlar estas situaciones, porque las agencias encargadas de la vigilancia de las actividades de sus empresas no gozan de líneas directas de autoridad sobre las corporaciones chinas en el exterior. «El gobierno chino ahora está ocupado promulgando regulaciones dirigidas a controlar a las corporaciones chinas en África y en otros países», pero «probablemente no sean rigurosamente implementadas» (Gil y Reilly 2007, citado en Moody 2007).

Esto presenta un riesgo no solamente para la reputación de China sino para la comunidad internacional, ya que la regulación de estas actividades recae sobre los mismos países receptores

tan necesitados de inversión¹⁶. Al contar con estas inversiones directas chinas, las élites de los países menos democráticos y más necesitados tienen incentivos para negarse a las condiciones impuestas por los bancos occidentales (Bello 2007). Sin embargo, las mismas sociedades de estos países están siendo más exigentes con las empresas chinas. En el 2006, por ejemplo, el gobierno de Gabón detuvo un proyecto de exploración petrolera de Sinopec, la petrolera estatal china, en un parque nacional donde la empresa no tenía permiso ambiental. Las minas en Zambia han sufrido protestas violentas de sus trabajadores, quienes se resisten a aceptar las mencionadas condiciones.

En años recientes, las empresas mineras chinas han visto a América Latina como una plaza más atractiva para sus inversiones. Además de su riqueza geológica y larga historia minera, los países de esta región ofrecen una relativa estabilidad política (en comparación con África), mejor infraestructura y marcos regulatorios más claros y por lo general favorables para la inversión extranjera. Para los activistas ambientales y defensores de la democracia en África, por otro lado, las recientes experiencias de los países latinoamericanos les ofrecen lecciones alentadoras en cuanto a la regulación de las empresas extractivas chinas y otras (Marks 2006). Entre el 2004 y el 2006, empresas chinas expandieron sus alianzas estratégicas con Codelco en Chile, Vale do Rio Doce y Petrobras en Brasil, Yamanigüey de Cuba, PDVSA en Venezuela y sus contrapartes en Ecuador; y entre el 2007 y el 2009 China ha expandido sus inversiones mineras y petroleras en el Perú, Chile, Brasil y México¹⁷. Baoshan, Minmetals, Chinalco y Beijing Shougang están entre las Top 100 empresas chinas con inversiones mineras en nuestra región.

En la mayoría de estos casos no hallamos denuncias de maltratos laborales o irresponsabilidad ambiental como las que se observan en África, salvo el caso de Shougang. Las organizaciones sindicales y ambientales en América Latina están mejor organizadas que en partes de África, y hay una mayor tendencia de las comunidades locales a quejarse por potenciales daños ambientales. En esta región, además, «la última cosa que quiere la población local son barcos llenos de trabajadores chinos que vienen a operar las minas», señala el analista Charles Kernot. «Si no van a utilizar la fuerza laboral local, van a estar sometidos a todas las reglas y regulaciones locales» (Rosenberg 2008). Trabajadores mineros en huelga han cerrado minas repetidamente en México en los últimos años. Y los casos de Tambogrande y Rio Blanco en el Perú demuestran que las comunidades y las ONG son sensibles a las empresas que operan con prácticas ambientales deficientes (Rosenberg 2008). Las autoridades de esta región son en su mayoría democráticamente elegidas, y reacias a resolver estos conflictos por la fuerza. Las empresas chinas, por lo tanto, deben aprender a manejarse en un contexto distinto.

¹⁶ Sobre este punto, Moody (2007) cita también a Gill y Reilly (2007).

¹⁷ Por ejemplo, en el 2008 Jinchuan Group Ltd., el productor más grande de níquel, cobalto y platino de China, compró Tyler Resources de Canadá, y con ella el depósito más grande de cobre y zinc sin explotación en México (Rosenberg 2008).

III. CHINA EN AMÉRICA LATINA Y EL PERÚ

1. China y América Latina en el siglo XXI

En el siglo XXI, China está expandiendo rápidamente su presencia económica y diplomática en América Latina, una región tradicionalmente considerada como parte del ámbito de influencia de los Estados Unidos. Su principal objetivo parece ser el de lograr acceso a fuentes confiables de energía, minerales y otras materias primas necesarias para sostener su expansión económica. Pero China también busca aumentar su peso en el escenario internacional a través de su influencia en nuevas regiones, y obtener diversos logros diplomáticos, entre ellos el apoyo para su política de «Una sola China» frente a Taiwán, reconocimiento internacional como una «economía de mercado» en la OMC, y blindaje contra las críticas a sus políticas en el Tíbet y a la supresión de derechos y libertades en China misma. Además, China busca desarrollar acuerdos en defensa, inteligencia, comunicación y transporte marítimo, que fortalecen su emergencia como un poder realmente global (Infolatam 2009, Ellis 2009).

Las relaciones diplomáticas entre China y América Latina se establecieron en las décadas de 1960 y 1970. En 1960, Cuba fue el primer país latinoamericano en reconocer a Beijing (Shambaugh 2008). En la década de 1970, cuando China abandonó la ideología como factor orientador de sus relaciones externas, los dictadores de derecha también buscaron relacionarse con ella, como un contrapeso contra los Estados Unidos cuando crecieron las críticas a este país por las violaciones a los derechos humanos en el Cono Sur (Domínguez 2006). En 1980, el general Videla fue el primer presidente latinoamericano en visitar China, y en la década de 1980 los líderes chinos buscaron más activamente relaciones comerciales y militares con los gobiernos de la región. En 1990, Carlos Menem de Argentina fue el primer jefe de Estado en visitar China después de la masacre de la Plaza Tiananmen, y Alberto Fujimori fue el primer presidente peruano en visitar China, en abril de 1991.

Ha sido durante la última década, sin embargo, cuando las relaciones chinas con esta región han tomado mayor prioridad para Beijing. En el 2001, el entonces presidente Jiang Zemin hizo una importante visita a la región, seguido por una oleada de altos funcionarios políticos y empresariales chinos. Desde entonces, el volumen de comercio entre China y la región ha tenido un crecimiento explosivo. En el 2004 el actual presidente Hu Jintao visitó Argentina, Brasil, Chile y Cuba, en el contexto del Foro APEC realizado en Santiago en noviembre de ese año, y además China se incorporó como observador a la Organización de Estados Americanos (OEA). En el 2005, el presidente Hu visitó México, y el vicepresidente Zeng Qinghong viajó a México, Perú, Venezuela, Jamaica y Trinidad Tobago para negociar acuerdos de comercio e inversión. Desde entonces, las visitas a China de los presidentes de estos países y otros de la región también han aumentado.

Como resultado, China ha firmado una serie de acuerdos bilaterales con países de la región, en materia de energía, recursos naturales, turismo, educación, aviación y hasta exploración espacial, y ha expandido su presencia también en organismos multilaterales.

Los resultados económicos para la región han sido impresionantes. En 1975, el comercio entre China y América Latina fue en total de solo US\$ 200 millones, y llegó a US\$ 2.800 millones en 1988. Entre 1993 y el 2003, dicho comercio aumentó en 600%, hasta llegar a US\$ 26.800 millones, de los cuales US\$ 14.920 millones eran exportaciones latinoamericanas a China. Durante su visita en el 2004, el presidente Hu Jintao estableció como meta llegar a US\$ 100.000 millones en comercio en el 2010, objetivo que fue superado en el 2007, cuando el comercio chino con la región llegó a US\$ 102.600 millones, un aumento de 42,6% con respecto al 2006. En el 2008, el comercio chino con la región llegó a aproximadamente US\$ 142.000 millones (Infolatam 2008). En total, sin embargo, América Latina y el Caribe constituyen solo 6,3% de las importaciones totales chinas, y reciben 5% de sus exportaciones¹⁸.

En el 2008, China fue el tercer socio comercial de la región en general; el segundo para Perú y Brasil; y el primero para Chile. Su principal socio comercial es Brasil, seguido por México, Chile Argentina, Venezuela, Panamá y el Perú. Hasta ahora, los productos que América Latina exporta a China son mayoritariamente *commodities* primarios, tales como hierro, cobre, aluminio y otros minerales, harina de pescado, soya y otros productos agrícolas. Las principales exportaciones de China a América Latina son computadoras, equipos de telecomunicaciones, ropa y zapatos, artículos electrónicos, motos y automóviles. Aunque la inversión directa china en la región sigue siendo relativamente baja, hoy China invierte más en América Latina que cualquier otra región fuera de Asia (Shambaugh 2008, Ellis 2009).

Por cierto, China no está cerca de reemplazar a los Estados Unidos como el principal socio comercial con esta región. En el 2008, el comercio de los Estados Unidos con América Latina fue de aproximadamente US\$ 672.000 millones, frente a los US\$ 142.000 millones de China (Ellis 2009, <<http://www.trademap.org>>). Además, la mayoría de relaciones comerciales de China con América Latina no han requerido de transacciones complejas ni una presencia local extensa. No obstante, desde el 2008 China ha aumentado el nivel y la complejidad de sus relaciones en la región, buscando establecer mayor presencia en sectores y países claves para el futuro (Ellis 2009). Y mientras que más de la mitad del comercio de Estados Unidos con la región se concentra en México, el comercio de China con la región es más diversificado.

En previsión de la visita del presidente Hu Jintao a Lima para la Cumbre APEC en noviembre del 2008, China emitió su primer *policy paper* (documento oficial de políticas) sobre América Latina y el Caribe¹⁹. El documento confirma la intención de Beijing de expandir sus relaciones con América Latina en diversos frentes, desde inversión a asociaciones estratégicas en ciencia y tecnología e intercambios militares (resumido por Ellis 2009). Semanas antes, China fue incorporado como miembro votante número 48 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y en

¹⁸ <<http://www.trademap.org>>.

¹⁹ China emitió su primer *policy paper* sobre la Unión Europea en el 2003 y *China's African Policy* en el 2006 (Xinhua 2008).

marzo del 2009 contribuyó con US\$ 350 millones para proyectos del BID en la región (Infolatam 2009). Pero las ofertas de inversión y crédito bilaterales anunciados por China en el 2008 y el 2009 superan largamente el financiamiento total que el BID tiene aprobado para esta región (US\$ 11.200 millones en el 2008 y un estimado US\$ 18.000 millones para el 2009). Entre ellos está un fondo de desarrollo de US\$ 12.000 millones para Venezuela, un acuerdo monetario (*currency swap*) por un valor de US\$ 10.000 millones para Argentina, y un préstamo de US\$ 10.000 millones para la empresa petrolera estatal de Brasil, Petrobras (Romero y Barrionuevo 2009). Por otro lado, acuerdos de ciencia y tecnología con trece estados latinoamericanos han generado más de 100 proyectos de investigación conjuntos, en tecnología agrícola, biológica e informática (Shambaugh 2008).

Brasil es el socio y mercado más grande para China en la región. En el 2008, fue responsable por 41,6% del total de exportaciones latinoamericanas a China, y recibió 26,4% de las importaciones chinas en la región²⁰. De Brasil, China compra grandes cantidades de hierro, bauxita, zinc, manganeso, soja y madera, y realiza inversiones en puertos y ferrocarriles. Pero también Brasil y China han colaborado en el desarrollo de nuevas fuentes energéticas y tecnologías satelitales avanzadas²¹. En febrero del 2009, durante una visita oficial a Brasil, el vicepresidente Xi Jinping firmó el acuerdo preliminar para el mencionado préstamo a Petrobras, el cual le proporcionará a esa empresa el capital necesario para desarrollar nuevas reservas petroleras de altamar, para ser exportadas a China (Ellis 2009, Romero y Barrionuevo 2009).

China sí ha desplazado a los Estados Unidos como el principal socio comercial de Chile. En el 2008, 16% de las importaciones chinas desde esta región fueron chilenas, principalmente debido al rol de ese país como uno de los principales proveedores de cobre para la economía china. En el 2006 Chile fue el primer país de América Latina en firmar un tratado de libre comercio con China, seguido por el Perú (2009) y Costa Rica (iniciado en el 2008). Chile y el Perú, además, se están posicionando para ser los ejes (*hubs*) para el creciente comercio entre China y el resto de América del Sur (Ellis 2009).

En Argentina, China también ha realizado importantes inversiones en ferrocarriles, exploración de gas y petróleo, construcción y comunicaciones por satélite, y las exportaciones de Argentina constituyen 13% del total latinoamericano a China. El mencionado convenio cambiario (*currency swap*) en el 2009, por 70.000 millones de yuanes (US\$ 10.2000 millones), permitirá al gobierno argentino pagar las importaciones chinas en yuanes y no tener necesidad de utilizar dólares. Se trata del primer *swap* de China con América Latina, al que podrá seguir el de Venezuela (Infolatam 2009). China ha hecho similares acuerdos con Corea del Sur, Indonesia y Bielorrusia (Romero y Barrionuevo 2009).

²⁰ <<http://www.trademap.org>>.

²¹ El China-Brazil Earth Resources Satellite Program (CBERS) data de 1999. Es un programa de cooperación tecnológica para desarrollar y operar satélites que recogen información sobre la Tierra, relacionada con el medio ambiente, la agricultura, el desarrollo urbano, la deforestación y la contaminación del agua. Los dos primeros satélites fueron puestos en órbita en 1999 y el 2003, otro en el 2004, y se planea lanzar otro en el 2009 (RIA Novosti 2007).

Por su parte, Venezuela fue en el 2008 el séptimo proveedor externo de petróleo para China, y China tiene interés en invertir en el desarrollo de las inmensas reservas de petróleo pesado en la zona del Orinoco (Ellis 2009). En febrero del 2009, el vicepresidente chino Xi Jinping viajó a Caracas y anunció que un fondo de desarrollo apoyado por China se duplicará de US\$ 6.000 millones a US\$ 12.000 millones, lo que dará acceso a Venezuela a moneda dura a cambio de aumentar las exportaciones venezolanas de petróleo a China de 380.000 a un millón de barriles diarios. El gobierno de Chávez insiste en que esta ayuda china es distinta de los préstamos multilaterales porque viene sin condiciones como, por ejemplo, el escrutinio de las finanzas internas (Romero y Barrionuevo 2009).

Mientras tanto, China y Venezuela se han convertido en los principales socios comerciales del régimen castrista en Cuba, y China es el principal defensor de Cuba en el ámbito internacional. Beijing otorga asistencia económica significativa a la isla y tiene fuertes lazos comerciales y militares (Shambaugh 2008). Camino a Lima en noviembre del 2008, el presidente Hu visitó al debilitado Fidel Castro y firmó 37 nuevos acuerdos de inversión y cooperación con Cuba.

Si bien las materias primas son las principales exportaciones de América Latina a China, algunas empresas latinoamericanas han logrado expandir mercados en China para productos y servicios orientados a la pujante clase media de ese país (Ellis 2009). Los diversos gobiernos de la región también han aumentado el apoyo que dan a sus nacionales para realizar negocios en China, a través de agregados comerciales en diversas ciudades y entidades especiales de promoción comercial, además de los acuerdos bilaterales de comercio. Además de exportar a América Latina bienes de consumo producidos en su país, China ha iniciado proyectos para la construcción de fábricas (ensambladoras o maquilas) en la región, aprovechando el acceso a terceros mercados facilitados por el Nafta y otros acuerdos comerciales regionales.

Aunque Beijing y Washington hoy son aliados en la búsqueda de salidas a la crisis internacional, la expansión de China en el resto de las Américas coincide con la reducida capacidad de los Estados Unidos de importar productos o proveer asistencia a la región, y su preocupación por problemas en otras regiones del mundo. «Así cambia calladamente el balance de poder en tiempos de crisis», opina David Rothkopf, un ex funcionario del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. «Los préstamos son una muestra del poder mundial trasladándose, como una chequera, hacia nuevos lugares, y los chinos son clientes cada vez más atractivos» (Romero y Barrionuevo 2009).

La creciente presencia china en América Latina también coincide con la elección de gobiernos de tendencia izquierdista en Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador, Nicaragua y Uruguay, lo cual genera preocupación en ciertos círculos estadounidenses sobre la posibilidad de que estos países busquen una mayor alianza política con China en el ámbito internacional. También generan cierta preocupación los amplios lazos que mantiene el Partido Comunista Chino con partidos políticos amigos en la región, aunque no todos son de orientación comunista (Shambaugh 2008). En el Perú, por ejemplo, el PCCh tiene relaciones de cooperación con el Partido Aprista.

Los lazos militares entre China y América Latina son de perfil bajo, pero también amplios. Según Shambaugh, cuatro miembros de la Comisión Militar Central de China visitaron la región en el 2008, más que cualquier otra región del mundo, y una larga fila de ministros de Defensa latinoamericanos visitan Beijing (Shambaugh 2008). China también capacita a oficiales militares latinoamericanos en sus academias militares, y vende armas a países latinoamericanos (sin condiciones políticas evidentes), además de comprar productos bélicos como misiles antitanques y antiaéreos de Brasil (Shambaugh 2008). Con Brasil, además de la cooperación en satélites, China negocia una posible venta de uranio brasileño para sus reactores nucleares, y mantiene cooperación con Venezuela y Cuba para fines de Inteligencia.

Más allá de las consideraciones estratégicas, hay quienes temen que el modelo chino de «desarrollo sin democracia» se presenta al mundo como una alternativa para eliminar la pobreza, y que hallará sintonía con aquellos gobernantes de nuestra región que desprecian las instituciones y normas de la democracia liberal (Malik 2006). Sin embargo, las mayores coincidencias y mejores relaciones de China en la región hoy son con Brasil, Argentina y Chile, todos países con regímenes democráticos y respeto a los derechos y las libertades cívicas básicas.

Donde China sí ha logrado cierto condicionamiento político en sus relaciones con la región, es en la búsqueda de apoyo para su política frente a Taiwán. La mayoría de los países de la región reconocieron diplomáticamente a la República Popular China en lugar de Taiwán hace años, después de la admisión de China a la ONU en 1971. Al terminar la Guerra Fría, los que aún no lo habían hecho fueron muy cortejados por Beijing (Domínguez 2006). En el 2007, Costa Rica se convirtió en el primer país centroamericano en cambiar su reconocimiento diplomático de Taiwán a China, y en el 2008, el presidente Hu pasó por Costa Rica para agradecer el gesto y anunciar la negociación de un TLC con ese país (Ellis 2009). A fines del 2008, 11 de los 23 países del mundo que aún reconocen diplomáticamente a Taiwán estaban en América Latina y el Caribe, pero dos de ellos –Paraguay y Nicaragua– estaban a punto de cambiar, lo que podría generar un efecto similar sobre los demás (Shambauagh 2008).

Más allá de los niveles de inversión y cooperación en el siglo XXI, un experto en relaciones sino-latinoamericanas opina que «quizás la transformación más significativa ha sido el mayor peso que tiene China en los cálculos de líderes políticos, empresarios y otros en la región» (Ellis 2009). La decisión del presidente Óscar Arias de Costa Rica de reconocer a China en el 2007 fue motivada, en buena parte, por el deseo de posicionar a su país en el nuevo camino hacia Beijing, y fue seguido por la negociación de un TLC entre ambos países. Las visitas oficiales de jefes de Estado, delegaciones de congresistas y grupos empresariales latinoamericanos a Beijing se han acelerado desde el 2008, y han incluido a Alan García del Perú, Michelle Bachelet de Chile, Felipe Calderón de México y Hugo Chávez de Venezuela (Ellis 2009).

Varios analistas han destacado el alto nivel de preparación de los diplomáticos chinos que van ahora a América Latina, en cuanto al aprendizaje del idioma y las culturas de esta región, y el

nivel de desarrollo de sus institutos de investigación y *think tanks* especializados en esta región. Citando a Xu Shicheng, de la Academia de Ciencias Sociales de China, Domínguez señala que «China ha desarrollado una estrategia sistemática y de largo plazo para relacionarse con los países de América Latina. Ha invertido el tiempo de sus principales líderes y los recursos de su gobierno. Ha formulado discursos simbólicamente productivos para caracterizar sus relaciones con los países latinoamericanos, y para evaluar la calidad de las relaciones entre países en el tiempo, para señalar las tendencias posibles. Tiene una comprensión fina del interés que hay en ciertos sectores de América Latina para que China ayude a balancear el poder de Estados Unidos, pero se resiste a abrazar esta expectativa» (Domínguez 2006: 27).

No hay un nivel comparable de conocimientos en la región sobre China. Los ciudadanos y los gobernantes latinoamericanos todavía conocen muy poco sobre este país. Al 2008, solamente había dos programas de estudios chinos independientes y de calidad en la región, en México y Buenos Aires. La falta de expertos sobre China en nuestras universidades y *think tanks*, significa que los gobiernos de América Latina carecen de profesionales que hablen chino y que cuenten con los conocimientos necesarios para manejar las relaciones cada vez más complejas que tenemos con China. Más bien, es el gobierno chino el que está promoviendo más los lazos culturales, a través de los Institutos Confucio que ha establecido en diversas universidades de la región, para el estudio del idioma y la cultura china, y las aproximadamente 100 becas anuales que otorgan a estudiantes latinoamericanos en universidades chinas (Shambaugh 2008).

En resumen, las nuevas relaciones con China representan oportunidades y desafíos para América Latina. En cuanto a los desafíos económicos, los expertos debaten el impacto de la creciente competencia china en algunos rubros industriales, especialmente los textiles. Argentina, Brasil, Chile y el Perú hicieron la concesión a China de declararla «economía de mercado», con lo cual será más difícil imponer cargos *antidumping* sobre las exportaciones chinas bajo las reglas de la OMC. Sin embargo, estudios recientes sugieren que China no compite con América Latina (salvo México) en los mercados mundiales, porque las exportaciones de esta región son principalmente materias primas y productos primarios, y China nos exporta cada vez más sus bienes manufacturados (Gallagher y Porzecanski 2008).

El impacto más positivo de la creciente demanda china se ha dado en el Cono Sur y los Andes, vinculado a las exportaciones agroindustriales y de materias primas. Brasil, Argentina, Chile y el Perú tienen superávits comerciales con China, por sus exportaciones de granos, carnes y cobre (Gallagher y Porzecanski 2008: 188). Sin embargo, hay temores de que el crecimiento de China pueda acentuar la dependencia de América Latina en la explotación de los recursos naturales y la exportación de materias primas, y retrasar más a la región en la carrera de acercarnos a otros países en niveles de desarrollo, en establecer capacidades de manufactura con valor agregado (Gallagher y Porzecanski 2008: 186).

En lo que concierne a este estudio, es importante notar que en un contexto de crisis global, cobrarán más importancia las empresas estatales chinas que estén dispuestas a invertir en esta región, particularmente en minería y petróleo, ya que tienen sólidas líneas de crédito del gobierno chino y de las entidades financieras públicas. Asimismo, están dispuestas a entrar en negocios menos rentables en el corto plazo, dado que sus consideraciones están más orientadas hacia la estrategia general del gobierno chino, de establecer bases estratégicas en la región y asegurarse recursos a largo plazo (Domínguez 2006).

Sin embargo, estas inversiones también pueden generar tensiones en los ámbitos nacional o subnacional. Por ejemplo, tanto el gobierno chino como sus empresas tienden a negociar de gobierno a gobierno, y no tienen la costumbre de dialogar con organizaciones de la sociedad civil y otros actores que abundan en las democracias. En el Perú y otros países hemos observado cómo diversas comunidades cuestionan la presencia de actividades extractivas en su territorio y exigen diálogo y consulta, cuestionamientos que ponen a prueba la responsabilidad social de cualquier inversionista en estos sectores. Las empresas chinas tampoco suelen ser muy transparentes con los medios de comunicación independientes que existen ahora en la región. La misma volatilidad política y legal en la región les puede generar problemas en los ámbitos nacional o local, cuando los gobiernos cambian de tendencia política o cambian las reglas de juego²².

Si China logra manejar estas tensiones, si sus empresas asumen las buenas prácticas de responsabilidad social y ambiental, y sus empresarios y funcionarios se abren a las relaciones con actores no gubernamentales, podrá salir de esta etapa de crisis con una presencia notablemente más fuerte en la región (Ellis 2009).

2. China y el Perú: historia reciente

«Los hombres han soñado siempre con pasar al futuro a través de una ventana misteriosa y mágica. Cada vez que vengo a China estoy pasando en vida hacia el futuro. Felicitó al Partido Comunista y al gobierno por la forma inteligente del desarrollo chino».

Alan García Pérez a su homólogo Hu Jintao, 19 de marzo de 2008²³

Para el Perú del siglo XXI, las relaciones comerciales y diplomáticas con China son vitales. China es el segundo socio comercial del Perú después de los Estados Unidos. El comercio bilateral con China llegó a US\$ 7.700 millones en el 2008. Las exportaciones peruanas a China, que sumaron

²² Por ejemplo, después de que un consorcio chino invirtiera US\$ 1.420 millones en las acciones de la empresa petrolera Encana en Ecuador en el 2006, el gobierno ecuatoriano lo obligó a ceder sus derechos de propiedad sobre los campos petroleros incluidos en la compra, y a firmar un nuevo contrato de servicios con Ecuador. En Chile, China Minmetals invirtió US\$ 550 millones en una compra adelantada de cobre con Codelco, para luego descubrir en el 2009 que el acuerdo no le dio el pretendido derecho a una participación de 49% en la nueva mina Gabriela Mistral (Ellis 2009).

²³ «Alan García y Hu Jintao concretaron entrega de vehículos y acuerdo cultural». En: *El Comercio*, 19 de marzo de 2008.

US\$ 425 millones en el 2001, superaron los US\$ 3.646 millones en el 2008, y los principales productos de exportación fueron el cobre (US\$ 1.477 millones o 40% del total) y la harina de pescado (US\$ 740 millones o 20% del total), según cifras de ADEX. La balanza comercial ha sido favorable para el Perú hasta el 2008 (ADEX 2009)²⁴.

Para sostener el crecimiento económico peruano en los próximos años, el gobierno del presidente Alan García está comprometido con la expansión de las relaciones con China. En marzo del 2008, García viajó a China para confirmar la «asociación estratégica» con ese país, y firmó nueve acuerdos destinados a impulsar la cooperación bilateral en diversos sectores. Después de más de un año de negociaciones y procedimientos legales, el Perú y China firmaron un tratado de libre comercio (TLC) el 28 de abril de 2009, que debe entrar en vigencia en el 2010, después de definir si debe ser aprobado por el Congreso peruano (todos los diarios, 28 de abril de 2009).

Cómo señala Torres en el capítulo anterior, el TLC abarca una amplia gama de temas y sectores. Elimina los aranceles en más de 90% de los bienes tratados entre los dos países, desde la maquinaria y los productos electrónicos chinos hasta los minerales y la harina de pescado peruanos. Ambos países también se comprometen a abrir más sus sectores de servicios y ofrecer un trato preferencial a sus respectivos inversionistas, aunque se considera que esto último será difícil de implementar dadas las restricciones sobre la participación de inversionistas extranjeros en industrias «estratégicas» en China (De Echave 2008b).

El TLC facilita la inversión china en minería y energía eléctrica, eólica, petróleo o gas, y en las infraestructuras necesarias para las explotaciones mineras y en el sector pesquero. También abarca la solución de controversias entre inversionistas y el Estado, expropiaciones directas e indirectas (De Echave 2008b), incluye acuerdos de cooperación aduanera, e incluso cooperación en la lucha contra la pobreza (RPP 2009). Por otra parte, según Pan Wei, catedrático de la Peking University y profesor visitante en la Pontificia Universidad Católica del Perú en el 2009, con el TLC China podría trasladar algunas líneas de ensamblaje al Perú (de aparatos eléctricos y automóviles, entre otros), y así «los empresarios chinos consiguen un mejor acceso al mercado estadounidense, y además crean puestos de trabajo en el Perú» (*El Comercio*, 28 de abril de 2009).

Con el TLC, el gobierno peruano espera elevar significativamente las inversiones chinas en los años venideros. Según Proinversión (2009), la inversión directa de China en nuestro país alcanzó solamente US\$ 261,7 millones en el 2008, monto que fue invertido principalmente en minería (48%) y pesca (40%), y que representa solo 1,5% del *stock* total de IED reportado en el Perú. Sin embargo, a fines del 2008 Xiao Yaqing, entonces CEO de Chinalco (ahora integrante del Gabinete chino), afirmó que había más de treinta empresas chinas presentes en el Perú con inversiones acumuladas de US\$ 800 millones, y dicho monto podrá aumentar significativamente con los nuevos proyectos de inversión minera (Andina 2008).

²⁴ En el 2008 se tornó negativa por US\$ 418 millones, por la desaceleración del crecimiento de exportaciones, lo cual no sucedió con las importaciones.

Claramente, China tiene un especial interés en los metales que el Perú posee, en especial cobre y zinc, pero también una variedad de otros minerales. Según el Ministerio de Energía y Minas, la inversión comprometida en minería hacia finales del 2008 ascendía a US\$ 24.693 millones en inversiones para los próximos años, correspondientes a 31 obras mineras de diversa índole. Los montos comprometidos por empresas chinas ascenderían a US\$ 6.292 millones o aproximadamente 25% del total (*La República* 2009a, De Echave 2008a), y cuentan con el aval de los bancos de desarrollo de China. Este monto incluye como proyectos aparentemente confirmados, la ampliación de la producción de la mina de hierro Shougang en Marcona, con un valor de US\$ 500 millones, y la mina Toromocho de Chinalco en Junín (US\$ 2.152 millones). Entre los proyectos aún en exploración están Galeno en Cajamarca, de China Minmetals y Jiangxi Copper (US\$ 2.200 millones, con financiamiento del Banco de Desarrollo de China y el Banco de Crédito del Perú) y Río Blanco en Piura, del Consorcio Zijin (US\$ 1.440 millones) (*La República* 2009a, *Gestión* 2008a).

También aumenta la inversión China en hidrocarburos. Sapet Perú, una empresa subsidiaria de la China National Petroleum Corporation (CNPC) que tiene 45% de las acciones del consorcio Pluspetrol Norte S.A., con el Grupo Pluspetrol de Argentina, realiza exploraciones petroleras en la selva norte (Loreto) y la cuenca de Madre de Dios, además de tener proyectos de producción de crudo en Talara, Piura. En octubre del 2008, el Ministerio de Energía y Minas aprobó a Pluspetrol Norte el estudio de impacto ambiental para ejecutar la perforación de veinte nuevos pozos de desarrollo en la selva norte y la construcción de instalaciones de producción (*Gestión* 2008b). Shuliang Li, representante de CNPC y gerente general del consorcio Pluspetrol Norte S.A., ha anunciado que la empresa china se interesa en actividades *upstream* y *midstream* (exploración y producción de crudo, transporte) y *downstream* (refinación de crudo y gas en derivados de hidrocarburos), en formas de energía renovable, servicios y abastecimiento en equipos (*Gestión* 2008b).

La inversión china también aumenta en los sectores pesquero y forestal. En el 2006, la empresa china Pacific Andes (a través del China Fisheries Group) compró Pesquera Alexandra, una de las principales empresas del sector, por US\$ 100 millones. China también invierte en mejorar la calidad de la harina de pescado, utilizada como alimento en la enorme industria de criaderos de peces en China. Por otra parte, al ser el principal productor mundial de muebles de madera, a China le faltan las materias primas necesarias para alimentar la demanda y debe importar 70% de la madera que utiliza. Por lo tanto, los amplios bosques peruanos le son muy atractivos, y entre ambos gobiernos hay interés en expandir este negocio. En el 2007 se iniciaron las exportaciones de maderas perfiladas, como tablillas, frisos y parqués, por un monto de US\$ 24 millones. También existe la posibilidad de que empresas chinas abran fábricas en el Perú para aprovechar del TLC con los Estados Unidos, para fabricar muebles de madera y exportarlos a los Estados Unidos sin pagar aranceles. Similares posibilidades existen en sectores como textiles y alimentos procesados.

China también manifiesta interés en agricultura, turismo e infraestructura. Tanto el Perú como Ecuador tienen un interés estratégico para China por sus puertos de agua profunda hacia el Pacífico, que podrán cumplir un papel importante en el transporte de exportaciones hacia China desde otros puntos de origen en América Latina.

Las primeras relaciones entre el Perú y China datan del siglo XIX, cuando la escasez de mano de obra en las grandes haciendas motivó la importación de más de 100.000 trabajadores chinos –o culés– al país²⁵. Fueron traídos en condiciones de semiesclavitud y tratados de manera inhumana; no obstante, muchos de estos migrantes o sus descendientes lograron salir de esta situación y establecerse en el mundo comercial, cultural y profesional del Perú.

En el siglo XX las relaciones entre ambos países tomaron otro giro. Fue en 1971, durante el Gobierno Revolucionario del general Juan Velasco Alvarado, cuando el Perú y la República Popular China (RPCh) establecieron relaciones diplomáticas. Este acto tuvo especial importancia para China, ya que, según la Embajada del Perú en ese país, «este hecho motivó el ingreso de la República Popular China a las Naciones Unidas, debido a que el voto peruano fue el decisivo para que China sume mayoría» (Embajada del Perú en China 2009). Se establecieron como principios básicos de la relación: «el común respeto a la soberanía de cada estado, la no intervención en asuntos internos, y el reconocimiento del Perú hacia el Gobierno de la República Popular China como el único representante legal del pueblo chino» (Embajada del Perú en China 2009). Vale la pena reproducir este resumen del contexto para estas relaciones, realizado también por la Embajada del Perú:

«El inicio de las relaciones diplomáticas con la República Popular China en 1971 se produjo como resultado de la convergencia de diversos factores económicos y políticos. Entre los primeros, el auge exportador del Perú ocurrido a fines de la década de los sesenta, que determinó la búsqueda de nuevos mercados –sobre todo en el caso de China– para la colocación de harina de pescado. Estas operaciones comerciales antecedieron a las relaciones diplomáticas y motivaron el envío de diversas misiones a China» (Embajada del Perú en China 2009).

En 1972 se establecieron las respectivas embajadas, y en el 2002 se abrió el Consultado del Perú en Shanghái. En 1972 también, el general Edgardo Mercado Jarrín lideró la primera delegación militar peruana a China, y en 1977 se establecieron agregados militares.

Desde entonces, relaciones entre ambos países han sido fluidas, con intercambios normales en los campos de cooperación económica, militar, científica y cultural. China apoyó la entrada

²⁵ Según reseñas históricas publicadas por *China Daily*, y por la Embajada del Perú en China, en 1849 el Congreso promulgó una Ley General de Inmigración para facilitar este tráfico de personas, conocida popularmente como «Ley China», y entre 1849 y 1874 aproximadamente 100.000 colonos chinos llegaron al país. En 1872, el gobierno nombró un Ministro Plenipotenciario y Enviado Extraordinario ante el Gobierno de China, cuya principal función era la de eliminar los obstáculos que impedían una mayor inmigración de chinos al Perú. En 1874 se firmó un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, así como un Convenio sobre Migración. El Perú nombró su primer Embajador Residente en China en 1878, y su contraparte chino llegó al Perú en 1883, después de la Guerra del Pacífico (Embajada del Perú en China 2009).

del Perú en el APEC, y en la Comisión de Derechos Humanos de la ONU (sesiones 51, 52, 55 y 56), y el Perú votó a favor de mociones de no acción presentadas por China para oponerse a lo que este país consideraba «propuestas occidentales anti-China» (sitio web de la Embajada de la República Popular China). En el tema de Taiwán, los sucesivos gobiernos peruanos han mantenido su adhesión a la política de «Una sola China».

El presidente Fujimori visitó China cuatro veces, desde abril de 1991, en la que fue la primera visita realizada por un presidente peruano a ese país, y las empresas estatales chinas comenzaron a interesarse en el proceso de privatización de los recursos minerales y petroleros del Perú. El presidente Alejandro Toledo visitó China dos veces como mandatario, en el 2001 y el 2005, y firmó acuerdos para ampliar la cooperación en prospección y explotación de petróleo y gas natural, refinación y petroquímica, y turismo. En esta época el Perú y China establecieron una «asociación estratégica», y el Perú reconoció a China como una «economía de mercado».

Como se mencionó anteriormente, el presidente Alan García visitó China en marzo del 2008, para suscribir nuevos acuerdos de cooperación en la promoción de inversiones en minería, hidrocarburos y electricidad, entre otros. García declaró que el Perú y China son «socios estratégicos», lo que le da al Perú un lugar privilegiado para la inversión china. En un banquete en honor al presidente peruano en Beijing, el 20 de marzo, asistieron el vicepresidente del Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional (CCPIT) Zhang Wei, y también los directores ejecutivos del Export-Import Bank de China, el China Development Bank, Minmetals, Chinalco, Capital Steel, Petro-China, Zijin Mining y China Steel (*El Comercio* 2008b).

3. Minería e hidrocarburos

Sin duda, el principal interés de China en el Perú sigue siendo la minería. El Perú es uno de los principales productores del mundo de cobre, zinc, plomo y otros minerales que China necesita con urgencia. De las diez principales empresas exportadoras a China desde el Perú, siete son empresas mineras, todas transnacionales²⁶.

En cuanto a inversiones directas, la compra de Hierro Perú (la única mina de hierro en el país) por Shougang en 1992, fue la más grande inversión china en América Latina hasta ese entonces. A pesar de serios problemas laborales y ambientales, Shougang ha logrado ampliar su producción local de hierro de 2,8 millones a 7,2 millones de TM anuales, de las cuales 62% van al mercado chino (*Semana Económica* 2007: 16). Actualmente lleva a cabo un proyecto para recuperar 50.000 TM anuales de concentrados de cobre de los relaves que produce su operación de hie-

²⁶ La primera es la Compañía Minera Antamina, con exportaciones a China por un valor de US\$ 823.569.226 en el 2007. Le siguen de lejos la Southern Peru Copper Corporation (US\$ 383.202.900), el Consorcio Minero S.A. (Cormin) (sucursal del trader global Trafigura, con US\$ 215.114.979), BHL Peru S.A.C., Shougang Hierro Perú, Sociedad Minera Cerro Verde y BHP Billiton Tintaya (Capechi 2008).

rro en Marcona (Ica), y planea ampliar aun más su planta en Marcona con una nueva línea de molienda, lo cual incrementaría su capacidad a 8 millones de TM anuales. Esto significa que la empresa planea prolongar su estadía en el Perú por varias décadas más, puesto que las reservas que posee le auguran una vida útil de 80 años o más (*Semana Económica* 2007: 16).

En el 2007, la adquisición directa de empresas mineras en operaciones en el Perú por parte de empresas chinas se extendió. Como se mencionó al inicio, Zijin Mining Group y Aluminum Corp. of China Ltd. (Chinalco) han asumido proyectos cupríferos que implicarían en conjunto inversiones de más de US\$ 3.000 millones. Si ambos proyectos, Toromocho y Río Blanco, llegan a realizarse, el Perú pasaría a ser el segundo productor de cobre en el mundo.

Las inversiones chinas en hidrocarburos en el Perú datan desde la privatización de esta industria a inicio de la década de 1990. En 1993 y 1995, China Petroleum and Natural Gas Corporation obtuvo sus primeras concesiones para explotar lotes en Talara, por un período de veinte años. En el 2003, el presidente Hu Jintao ordenó a las tres petroleras más grandes del país aumentar su expansión hacia el exterior, y en diciembre del 2003 la China National Oil and Gas Exploration and Development Corporation (CNOOC), una afiliada de CNPC, compró el mencionado 45% del interés de la firma argentina Pluspetrol en Pluspetrol Norte, por US\$ 200 millones, a través de la subsidiaria Sapet.

Pluspetrol Norte, que también opera campos petroleros en la frontera norte con Ecuador, es la principal productora de petróleo en el Perú. Esta adquisición, además, permitió a CNPC participar en nuevos proyectos en Ecuador, Venezuela y Colombia; además, manifestó interés en participar en la subasta de otros bloques de hidrocarburos que Perupetro tiene en venta. Por ejemplo, en agosto del 2008 CNPC y CNOOC Ltd. manifestaron interés en hacer ofertas por Petro-Tech, propiedad de la empresa estadounidense Offshore International Group, que estuvo a la venta y que tiene activos (plataformas marinas) en el norte del Perú (*El Comercio*, 13 de agosto de 2008). Además del interés chino en desarrollar lotes petroleros, les interesa participar en la expansión de infraestructura de oleoductos que llevaría este petróleo hacia los puertos del Pacífico (Ellis 2005).

En el 2005, Sapet Development Peru, una *joint venture* 50:50 entre CNPC y su empresa matriz, firmó acuerdos de concesión con el gobierno peruano para explorar, desarrollar y producir petróleo crudo y gas natural en dos zonas en el suroeste de Madre de Dios, en una área de 27.500 km². El costo total de exploración durante el plazo inicial de siete años será de US\$ 31,6 millones, asumidos por Sapet Perú.

En octubre del 2006, Sapet anunció que no entraría a una parte de esta concesión porque es una reserva para indígenas aislados (no contactados), aun cuando este territorio estuvo formalmente incluido dentro de los lotes concedidos por el gobierno. Después de presiones de organizaciones indígenas locales, Sapet pidió que se modifique la frontera de Lote 113 para excluir la reserva, y el gobierno accedió a esta solicitud. «Este tipo de acción de parte de una empresa petrolera, aún poco común, hubiera sido impensable hace diez años», declaró Survival International, «y

demuestra cómo las campañas locales e internacionales han puesto los derechos de los pueblos tribales en la agenda de las firmas multinacionales» (Survival International 2006).

Pero no todo ha sido pacífico para los inversionistas chinos en la selva peruana. En marzo del 2008, la policía y grupos de indígenas se enfrentaron violentamente, cuando trabajadores indígenas contratados por Pluspetrol para proyectos de empleo temporal en infraestructura, tomaron instalaciones de la empresa en Loreto y cerraron el aeropuerto local. Un policía murió en el enfrentamiento. Las demandas parecen centrarse en mayores ingresos. «Los indígenas quieren aumentos de hasta 2.500 soles por mes, de 1.500 soles», dijo un funcionario de la empresa, algo que es considerado exagerado para un programa básicamente de índole social. En el mismo mes, Pluspetrol tuvo que suspender otras operaciones por protestas de indígenas, y en enero del 2008 enfrentaron más protestas por asistencia social. El 24 de marzo se transmitió un reportaje ampliamente difundido por la BBC sobre la historia del conflicto entre los achuar y las empresas petroleras, primero con Occidental (que se retiró de la selva en el 2000) y ahora con Pluspetrol (Reuters 2008, BBC 2008).

IV. EL ZIJIN CONSORTIUM Y SUS INTEGRANTES

«Como el principal líder del gobierno chino, el presidente Hu está interesado en el sano desarrollo de tres empresas china en tierra extranjera y le preocupan sus dificultades, que tienen que ser resueltas a través de negociaciones entre los gobiernos de ambos países. Propone soluciones para resolver estos problemas durante la cita cumbre con líderes del Perú y urge al Perú a dar la ayuda necesaria a las empresas chinas durante su inversión en el país. Las palabras del presidente Hu son una gran inspiración para nosotros, trabajadores enviados al extranjero por nuestra madre patria».

Zijin Mining Company, 15 de noviembre de 2008²⁷

En abril del 2007, Monterrico Metals (MM) fue la primera empresa inglesa listada en la Bolsa de Valores de Londres en ser comprada por un conglomerado empresarial chino. El nuevo dueño de MM y de su filial en el Perú, Rio Blanco Copper S.A. (ex Majaz), es el consorcio Xiamen Zijin Tongguan Investment Development («Zijin Consortium»), que compró 89,9% de las acciones de MM. Inicialmente, el Consorcio Zijin anunció su intención de reducir su participación en el accionariado total de la empresa, al vender 10% a la empresa coreana LS-Nikko Copper Inc., y en el 2008 anunció la intención de ofrecer 20% en nuevas acciones a la empresa Agropecuaria Las Huaringas S.A., perteneciente al Grupo Romero del Perú. Sin embargo, dos años después de la compra original, Monterrico Metals salió de la bolsa de Londres y trasladó su sede a Hong

²⁷ «Speech by President Hu Giving Us Great Inspiration». Impressions of the speech by President Hu Jintao at China-Peru entrepreneur breakfast party. <<http://www.zjky.cn/english/tabid/238/InfoID/18174/Default.aspx>>.

Kong, lo que no dejó dudas sobre que el control de esta empresa y sus proyectos en el Perú estaba en manos de propietarios chinos.

Pero ¿quiénes son estos propietarios? ¿Qué sabemos sobre ellos, su trayectoria empresarial previa y sus intenciones para el futuro? El mencionado consorcio fue creado en el 2006 especialmente para presentar la oferta para MM. Sus integrantes son tres importantes grupos económicos: el Zijin Mining Group Ltd. (ZMG o «Zijin»), con 45% de las acciones; Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc., con 35%; y Xiamen C&D Inc., con 20%. Entre ellos, el consorcio ofrece una cadena de valor completa, pues se trata de empresas con gran capacidad de inversión y con experiencia en todas las ramas del negocio minero. A la vez, sus complejas estructuras de propiedad y organización empresarial, y la poca información sobre ellas disponible fuera de China, hace más difícil identificar quién o quiénes toman las decisiones que en última instancia afectan al Perú.

Este caso refleja en detalle la complejidad del mundo empresarial y político chino mencionado en la primera parte de este trabajo. También ejemplifica los esfuerzos de China por consolidar sus industrias extractivas, y los desafíos que enfrenta al promover inversiones más ambiciosas en el extranjero. Las empresas propietarias de MM son en su mayoría entidades estatales, en el sentido de que pertenecen a, o son controladas por, diversas instancias del gobierno chino. Entre sus ejecutivos, y entre los principales accionistas individuales, también se encuentran personas vinculadas directamente a las altas esferas de poder político y económico en China. Los bancos que financian sus inversiones también son grandes entidades públicas chinas. Aunque en menor escala, también ha habido importantes intereses occidentales involucrados con estas empresas, como inversionistas minoritarios o asesores legales y financieros.

A continuación, presentaremos un resumen de la información pertinente que tenemos sobre Zijin Mining Group, el actor principal dentro del consorcio y la empresa con mayor presencia tanto en el mercado chino como en la minería mundial²⁸. Luego, presentaremos la información disponible sobre los otros integrantes del consorcio, menos conocidos fuera de China, y sobre el proceso de compra de Monterrico Metals.

1. Zijin Mining Group (ZMG)

«Ser pragmático es la esencia de la línea ideológica del Partido y el requisito para lograr gran éxito en una carrera. Es la esencia de Zijin desde su fundación y será considerada como el estilo empresarial de Zijin en el futuro».
«Zijin's Culture»²⁹

²⁸ La mayor parte de la información presentada aquí fue recopilada en el 2008, y con las transformaciones en el sector minero chino y la volatilidad del mercado global, podría estar desactualizada. No obstante, consideramos que el análisis del caso nos ayuda a comprender estos mismos cambios.

²⁹ <<http://www.zjky.cn/publish/portal1/tab180>> (traducción propia).

1.1 Orígenes e historia

Zijin es uno de los principales productores de oro, cobre y otros metales no ferrosos de China, y está considerado uno de los diez principales productores de oro del mundo^{30 31}. Ha sido ubicado por la revista *Forbes* en el puesto 17 en su lista «China Top Enterprises», y hasta el 2008 estuvo en el primer lugar entre las empresas mineras con «mayor valor de inversión» listadas en el extranjero. Está listada en la Bolsa de Valores de Hong Kong (HKSE) desde el 23 de diciembre de 2003, forma parte del Dow Jones Offshore 50 Index del HKSE, y desde abril del 2008 está listada en la Shanghai Stock Exchange.

Zijin Mining Group es una suerte de *holding*, con 88 subsidiarias y más de treinta minas en por lo menos veinte provincias de China, entre ellas Fujian, donde está ubicada su sede central y su proyecto original, Zijinshan Gold Mine, la mina de oro más grande de China (World Gold Council 2008). Zijin recién inició sus operaciones internacionales en el 2005, y ya en el 2008 tenía operaciones o intereses en diez países, desde Afganistán a Vietnam. Parece bien encaminada en su objetivo estratégico de ser «un *cartel* minero internacional de alta tecnología y altas ganancias» (Zijin Mining Group 2008c).

Zijin divide su propia historia en las siguientes tres fases, cada una con sus respectivos objetivos³²:

1. 1993-2000: liderar la industria aurífera.
2. 2001-2005: liderar la industria minera nacional.
3. 2005 en adelante: tener un «*ranking top*» en la industria minera internacional.

Fase I: orígenes dorados

La precursora de ZMG fue la Shanghang County Mineral Resources Company, una empresa estatal (oficialmente, *state-owned enterprise* o SOE) establecida en 1993 por el Buró de Finanzas del condado de Shanghang, en la provincia de Fujian, una de las provincias más ricas y desarrolladas del país. Aparentemente, su principal objetivo fue el desarrollo de la mina de oro Zijinshan.

Cabe mencionar que China está dividida constitucionalmente en tres niveles de gobierno: provincias, condados y *townships* (parecidos a distritos). En la práctica, también existen las prefecturas

³⁰ Hacer un *ranking* de empresas mineras chinas es complicado, ya que varía según la medición por niveles de producción o reservas, ingresos o ganancias, y es difícil verificar la información. En el rubro de oro, por ejemplo, en el 2008 el productor nacional más grande y antiguo parecía ser China National Gold Group Corporation (CNGP), aunque ZMG está en crecimiento y tendrá mayores proyectos hacia el exterior.

³¹ La data disponible sobre la producción de oro en China es bastante variada. Según Bloomberg, Zijin es el primer productor de oro del país, mientras que Reuters dice que es el segundo e indica a China National Gold Group como el primero (*Mining Weekly* 2008).

³² «Development Strategy», en <<http://www.zjky.cn/publish/portal1/tab175/>>.

(o ciudades, debajo de las provincias) y los *village* (algo parecido a nuestros centros poblados, debajo de los *townships*). China tiene 33 provincias, 2.862 condados y más de 41.000 *townships*. La provincia tiene el mayor peso cultural y la gente tiende a identificarse con su provincia de origen. En teoría, las provincias están sometidas al poder del gobierno central, pero en la práctica las autoridades provinciales tienen bastante poder de decisión en sus políticas económicas. Una de sus funciones tiende a ser el financiamiento de la exploración inicial de los depósitos mineros en sus zonas, para luego transferirlos a empresas para una mayor exploración, estudio y, con el tiempo, extracción (Bloomberg 2006).

La provincia de Fujian está ubicada en la costa al sureste del país, frente a Taiwán. Tiene una población de 31,8 millones de personas, y está dividida en nueve prefecturas o ciudades y 81 condados, entre ellos Shanghang. Es una zona tropical, montañosa y densamente forestada, con parques nacionales y amplios recursos naturales que incluyen más de 100 tipos de mineral. En la década de 1980, una de sus ciudades principales, Xiamen, se convirtió en una de las primeras «zonas económicas especiales» creadas por el gobierno, con liberalización comercial e incentivos tributarios para estimular la inversión extranjera, situación que se extendió al triángulo Xiamen-Zangzhou-Quanzhou en el sur de la provincia. Debido a esto y a su cercanía a Taiwán, Fujian ha recibido bastante inversión y su PBI se estimó en US\$ 120.000 millones en el 2006³³.

La conversión de la empresa estatal Shanghang en ZMG refleja la historia de la reforma económica china. En 1994, se convirtió en Fujian Minxi Zijin Mining Industrial (Group) Co. Ltd.³⁴. Según ZMG, esta entidad constaba de veinticuatro empresas miembros, seis de las cuales eran *holdings*. En 1995 se fundó el General CPC Party Branch Committee, o cédula del Partido Comunista que opera en esa empresa, con cinco subseces y 55 miembros a tiempo completo. También se formó la Science and Technology Association de Minxi Zijin Mining Industrial Group Company Ltd., cuyo director fue el ingeniero Chen Jinghe, el futuro CEO de ZMG. Desde entonces, y ya establecido el comité correspondiente del Partido, comenzaron a llegar los honores y reconocimientos para esta empresa todavía estatal; por sus buenos resultados económicos, su buena conducta tributaria y sus innovaciones en investigación y tecnología. Según su propio sitio web, ha sido premiada anualmente como una «Top 100 Star Industrial Enterprise» de Fujian.

En 1998 fue convertida en una «compañía nacional de responsabilidad limitada», con Chen Jinghe como Chairman of the Board of Directors (presidente del Consejo Directivo) y Zeng Qingxiang como Chair of the Board of Supervisors (encargado del Consejo de Supervisión). El mismo Buró de Finanzas de Shanghang fue su principal accionista, con 86% del capital registrado. El Zijin Mining Group Staff Union Committee aportó otro 10% del capital, y aportes menores fueron realizados por tres entidades públicas locales. Durante el 2000, el buró transfirió su capital al

³³ <<http://www.fujian.gov.cn>>.

³⁴ El origen del nombre no está claro. Zijinshan es la mina, pero también el nombre de una montaña en otra provincia (Nanjing). Zijin es el nombre de un condado en una provincia cercana, Guangdong. No encontramos el origen del Zijin Mining Group Staff Union Committee, pero a partir de 1997 hay referencias al Zijin Mining Group, nombre asumido oficialmente en el 2004.

Minxi Xinghang Industrial Co. Ltd., luego renombrado Xinghang Investment, mientras que el Zijin Mining Group Staff Union Committee absorbió dos de los accionistas menores para luego transferir sus capitales a la empresa Jinshan Trading.

En septiembre del 2000, se convirtió en una *joint stock limited company*, Fujian Zijin Mining Industry Co. Ltd., con ocho promotores, entre los cuales Xinghan Investment tenía 48% de las acciones; Jinshan Trading, 18,01%; y participaban otras seis entidades, entre ellas Xinhudu Industrial, con 18,20%, sus asociados Xinhudu Engineering y Xinhudu Department Store, el Fujian Gold Group y Minxi Geologist. El Gobierno Provincial de Fujian autorizó la operación, con un capital de RMB 95 millones, dividido en igual número de acciones a RMB 1,00 cada una. Un mes después, el CEO Chen Jinghe recibió el título honorario de «Model Worker of Fujian Province» (Trabajador Modelo de la Provincia de Fujian).

En octubre del 2000, también, se dio a conocer la primera tragedia ambiental sufrida por esta empresa. Un camión cisterna con 10,7 toneladas de cianuro de sodio líquido se volcó al pie de la mina Zijinshan, generando un derrame serio de su contenido y la intoxicación de varios pobladores. Según las versiones oficiales de la compañía, líderes de toda la zona se movilizaron para realizar labores de rescate y lograron reducir los daños ocurridos. En noviembre del 2000, expertos de las academias de Ciencias y de Ingenieros, y de la Asociación de Minería China, evaluaron a la compañía y determinaron que tenía el potencial para convertirse en una empresa avanzada de escala mundial.

Fase II: liderando la industria minera

En este período, la empresa expandió sus operaciones a diversas provincias de China, en oro y otros metales. A la vez, se consolidó como integrante de la estructura de poder político en su provincia de origen. En el 2002, por ejemplo, el Comité Partidario de Zijin Mining Group fue premiado por el Comité Provincial del Partido como la «Organización de base del Partido más próspera en la Provincia de Fujian 2001-2002» («Advanced Grass-root Party Organización of Fujian Province 2001-2002»), y la empresa también fue premiada por su «excelencia en el trabajo ideológico y partidario».

En diciembre del 2003, Zijin empezó a listar en la Bolsa de Hong Kong, lo cual significa que la empresa se abrió a capitales internacionales, aunque en su totalidad son minoritarios. En la primera reunión de accionistas se convocó una elección general para el directorio, en la que resultó elegido Chen Jinghe como presidente del mismo. Durante ese año continuaron los premios: a la honestidad y la buena imagen empresarial, el buen trato a los trabajadores, y el trabajo político. En el 2003, por ejemplo, se informó sobre la visita realizada el vicegobernador de la provincia de Guizhou para inspeccionar una nueva mina de oro de Zijin –Shuiyingong– en su localidad. (Tres años después, en el 2006, los medios reportaron un accidente significativo en esa mina, con el colapso de una represa que generó una avalancha de residuos minerales).

En el 2004, se inauguró el Zijinshan Industrial Ecotourism Park, un gran parque ecoturístico ubicado alrededor de la mina original. Esta iniciativa fue citada por la empresa y por líderes políticos chinos como un ejemplo de la compatibilidad entre la producción minera y la protección del medio ambiente y de la riqueza natural. Este mismo concepto de parque, minero y ecológico, es lo que posteriormente ZMG propondrá para la zona de Río Blanco en Piura, Perú. Este mismo año se cambió oficialmente el nombre de la compañía a Zijin Mining Group Co. Ltd.

En esta época Zijin destacó también en el campo de la educación e investigación. En el 2006 fue reconocida como un Centro Empresarial de Investigación y Desarrollo Nacional –desde el 2001 tenía ya un programa de posdoctorado– y más tarde estableció un programa o facultad con su nombre en la Fujian University. A partir del 2004, la empresa también difunde sus programas de becas para estudiantes de bajos recursos, quienes son preparados para trabajar en sus empresas. Sus diversos programas de becas son organizadas de la mano con el comité del Partido y las autoridades locales, quienes preparan listas de los estudiantes idóneos.

Zijin también anunció actividades caritativas con víctimas de desastres naturales, y estableció la Zijin Foundation of Medical Assistance in Major Diseases Treatment for Five Elders, un programa de apoyo económico realizado en colaboración con autoridades locales, para apoyar a cinco grupos de ancianos empobrecidos en zonas rurales de Shanghang: cuadros del Partido, soldados, expertos, maestros y personas ejemplares (sitio web de ZMG).

Desde el 2005, Zijin recibió cada vez más honores de autoridades provinciales y nacionales por sus parques mineros, sus buenos resultados económicos, sus innovaciones tecnológicas y su conducta empresarial ejemplar. En efecto, se había consolidado como empresa líder en su país. En el 2006 la compañía recibió el título honorario de «Empresa Nacional de Excelencia en las Relaciones Laborales Armoniosas», premio otorgado por la Confederación de Empresas Chinas y la Asociación de Directores de Empresas. En el 2007, Zijin fue elegida la «Empresa más Influyente» de China por la Federación de Empresas Chinas y la Asociación de Directores de Empresas, y Chen Jinghe fue nombrado «El Empresario que Recibe Más Atención en el 2006». Tanto la empresa como el CEO continuaron recibiendo premios similares en los años siguientes.

Demostrando la integración de intereses económicos y políticos, en el 2006 Zijin anunció la contratación del ex jefe del Condado de Shanghang y otros seis cuadros retirados del Partido, como «Supervisor del Pueblo para Protección Ambiental» (sitio web de ZMG). A su vez, Chen Jinghe fue contratado por el gobierno de la Prefectura de Jilin Yanbian como asesor económico, y firmó un acuerdo con ese gobierno para la explotación y utilización de los recursos de oro y cobre de la zona, en la frontera con Corea y Rusia.

Fase III: conquistando el mundo

A partir del 2005, Zijin puso énfasis en una expansión internacional más agresiva, comenzando aparentemente con proyectos en Burma (Myanmar). Desde el 2001, los gobiernos de China y

Myanmar habían firmado acuerdos para la promoción de exploración e inversión minera en ese país vecino. También en el 2005, Zijin adquirió alrededor de 19% de las acciones de Pinnacle Mines, empresa canadiense con proyectos en Canadá y China.

En este período, el Dow Jones incluyó a ZMG (2899.HK) en su lista del China Offshore 50 Index, y Chen Jinghe comenzó a figurar en foros mundiales de minería, como la Canadian Business Roundtable Conference del 2005 y el Congreso Mundial de Oro en Lima en el 2006. Durante su visita al Perú, invitado por la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), Chen habló de la situación del sector aurífero en China y de Zijin Mining Group en particular, y aprovechó para desarrollar contactos en el sector minero peruano y regional.

Durante el 2006, Zijin adquirió 29,9% de la empresa inglesa Ridge Mining Plc, listada en la Bolsa de Londres, lo cual le permitió participar en el desarrollo de dos proyectos importantes en Sudáfrica. También negoció inversiones en Mongolia y Vietnam, aunque su intento de adquirir 10% de Allied Gold de Australia (con proyectos en Papúa Nueva Guinea) se frustró por razones poco claras.

En el 2007 las iniciativas internacionales de Zijin fueron aun más ambiciosas e incluyeron no solo asumir el control mayoritario de Monterrico Metals (a través del Consorcio Zijin), sino también el de Avocet Mining, otra empresa inglesa listada en la bolsa AIM de Londres, con lo cual adquirió una participación de 75% en un proyecto de oro en Tayikistán. Los ejecutivos de Zijin entraron a negociar directamente con las autoridades políticas de Tayikistán, que mantienen un interés de 25% en el proyecto, y también con las de Rusia, en este último caso sobre un proyecto multimetálico en la República de Tuvá. En el 2007, la revista *Forbes* ubicó a Zijin en segundo lugar entre los «Top Enterprises» de China, y *Business Weekly* lo colocó en el puesto 29 de las 50 corporaciones con mejor rendimiento de Asia.

Entre el 2007 y el 2008 Zijin obtuvo ganancias significativamente mayores que en los años anteriores, lo cual le permitió avanzar con sus inversiones internacionales. En abril del 2008, Zijin colocó un porcentaje modesto de acciones públicas en la Bolsa de Shanghái, lo que generó un flujo de nuevos capitales³⁵. Cuando Zijin declaró su deseo de incorporar a otro socio en el Proyecto Río Blanco en el Perú, perteneciente al Grupo Romero, aparentemente no era por falta de capitales, sino porque el proyecto, según Reuters, «está atrasado debido a preocupaciones ambientales»³⁶. Según *China Daily*, Zijin «está siendo más selectiva, luego de agregar once licencias de exploración y siete licencias de extracción durante el último año, tomando en cuenta que los altos precios de los metales podrían disminuir en el futuro» (*China Daily* 2008b).

³⁵ Aparentemente, ganó US\$ 1.430 millones. De ellos, US\$ 86 millones fueron al Consorcio Zijin y el Proyecto Río Blanco, y US\$ 600 millones en efectivo, a una cuenta bancaria, según el informe de medio año de Zijin, p. 21-7 (comunicación Hohmann, 30/08/08).

³⁶ En agosto del 2008, Monterrico Metals anunció la oferta de opciones a Agropecuaria Las Huaringas S.A., que pertenece al Grupo Romero del Perú, condicionada a la aprobación de parte del gobierno de su estudio de impacto ambiental. <http://www.monterrico.co.uk/s/PressReleases.asp?ReportID=317005&_Type=Press-Releases&_Title=Proposed-Grant-of-Conditional-Warrants> y <http://www.monterrico.com/i/pdf/2008-08-28_Circular.pdf>.

Desde fines del 2008 y durante 2009, ZMG ha sentido el impacto de la recesión global, en cuanto a la caída de valor de los minerales. Sin embargo, sus ejecutivos anuncian que este contexto presenta también oportunidades, pues es el mejor momento para obtener nuevas empresas y concesiones a precios menores y continuar con su expansión, la cual cuenta con el pleno apoyo de las autoridades políticas chinas. En noviembre del 2008, por ejemplo, ZMG anunció su intención de invertir hasta RMB 20.000 millones (US\$ 3.000 millones) en nuevas adquisiciones. Según Chen Jinghe, la caída en valor de los minerales representa «la más grande oportunidad para compañías como la nuestra», y agrega que «tenemos suficientes fondos. No tendremos problemas en hacer una adquisición tan grande» (*Mining Exploration News* 2008).

También en noviembre del 2008, Chen Jinghe dio un discurso motivador en un congreso empresarial chino, titulado «Manejando con calma el invierno minero y explorando activamente oportunidades de desarrollo». Después de exponer sobre los efectos de la crisis financiera sobre la industria, Chen alienta a las empresas a aprovechar esta situación para hacer ajustes internos, consolidar sus operaciones, hacer fusiones y reducir costos (sitio web de Zijin). En febrero del 2009, ZMG anunció planes para gastar RMB 1.000 millones para adquirir compañías mineras listadas en China y el extranjero. Chen confirmó que empresas mineras en el extranjero serían su primera opción y que el 2009 sería el año más importante para la expansión del grupo. Lan Fusheng, *deputy chairman* de Zijin, también anunció que el grupo asumirá control de empresas extranjeras principalmente a través de la compra de acciones y que prefieren minas de oro y de cobre³⁷.

En resumen, podemos decir que Zijin Mining Group, creado hace pocos años por autoridades políticas en la provincia de Fujian, ha cumplido sus primeras dos fases de desarrollo y está en plena fase III, «conquistando el mundo». Ha realizado una serie de proyectos de investigación científica y tecnológica, y ha asumido un rol de liderazgo en desarrollos hidrometálicos y en la utilización de minerales de bajo grado. Ahora tiene proyectos mineros en una variedad de metales, y una extensa cartera de inversiones que abarca todos los continentes con excepción de Europa.

1.2 Estructura de propiedad

En el 2007, los directores de Monterrico Metals señalaron enfáticamente a la prensa que Zijin era una empresa muy diferente a Shougang, pues es de naturaleza privada y moderna y lista en la Bolsa de Hong Kong. De hecho, Zijin no forma parte del grupo de grandes empresas estatales gobernadas por el Sasac en el ámbito nacional. Sin embargo, observamos que en la práctica esta empresa tiene una estructura de propiedad mixta, en la cual la mayoría de las acciones están en manos de entidades del nivel intermedio del gobierno, y de algunos individuos poderosos.

³⁷ <<http://www.entrancechina.org/news.php?id=82960>>.

Según el *Informe anual 2007* de ZMG, a fines de ese año 69,52% de las acciones de ZMG eran domésticas, y 30,48% eran acciones H o públicas, colocadas en la bolsa de Hong Kong. Al 31 de diciembre de 2007, tenía un total de 1.269 accionistas, de los cuales 1.085 tenían acciones H y 184 tenían acciones domésticas. A fines del 2007, los diez principales accionistas de ZMG eran los siguientes.

1. Minxi Xinghang State-owned Assets Investment Co., Ltd.	Acciones domésticas 4.210.902.120	32,04%
2. HKSCC Nominees Limited	Acciones H 3.987.551.987	30,34%
3. Xinhua Industrial Group Co., Ltd.	Acciones domésticas 1.729.000.000	13,16%
4. Xiamen Hengxing Industrial Co., Ltd.	Acciones domésticas 475.000.000	3,61%
5. Chen Fashu	Acciones domésticas 448.601.999	3,41%
6. Shanghang County Jinshan Trading Co., Ltd.	Acciones domésticas 333.640.000	2,54%
7. Ke Xiping	Acciones domésticas 325.850.000	2,48%
8. Li Rongsheng	Acciones domésticas 220.305.000	1,68%
9. Hu Yuesheng	Acciones domésticas 206.630.000	1,57%
10. Deng Garbin	Acciones domésticas 165.500.000	1,26%

En abril del 2008 Zijin anunció la venta al público de nuevas acciones de clase A en la Bolsa de Shanghái, aproximadamente 9,63% del total de acciones de la empresa. En febrero del 2008, ya había pasado la aprobación ambiental que los reguladores chinos exigen para tal fin. La oferta pública inicial (IPO, por sus siglas en inglés) generó más ganancias de lo esperado por los expertos financieros, unos US\$ 1.430 millones –y el valor de las acciones más que triplicó el precio de oferta inicial, a tal punto que los reguladores intervinieron para prevenir lo que consideraron especulación exagerada (Reuters 2008a)–.

Esto significa que, a mediados del 2008, aproximadamente 63% de la propiedad de Zijin está en manos de accionistas domésticos y 37%, listado entre las dos bolsas (27,54% en Hong Kong y 9,63% en Shanghái). Casi un tercio del total está en manos de Minxi Xinghang State-owned Assets Investment Co., Inc., una empresa que pertenece al gobierno del distrito de Shanghang, que forma parte de la prefectura-ciudad de Longyan y de la provincia de Fujian³⁸. Otro 27,54% de las acciones son manejadas por HKSC Nominees Limited en representación de los accionistas H de Hong Kong, y otro 9,63%, en Shanghái, en manos de inversionistas que son principalmente empresas o individuos registrados en China. De los demás propietarios nacionales, Xinhua Industrial Co., Ltd. es un conglomerado de naturaleza privada, cuyo dueño es el multimillonario

³⁸ En enero del 2009, Minxi Xinghang figura en documentos de Zijin con «aproximadamente 28,96% de las acciones» y es descrita como «una empresa nacional de propiedad del gobierno, incorporada a la RPCh y principalmente involucrada en inversiones en Fujian» (Zijin Mining Company 2009).

Chen Fashu. Xiamen Hengxing Industrial Co., Ltd. tiene como propietario y CEO a otro millonario, Ke Ziping (véase la siguiente sección).

De los inversionistas que figuraron en el 2008 con acciones H en la Bolsa de Hong Kong, representados por HKSCC, solo se ha podido identificar a algunos. En ese año, la empresa Merrill Lynch & Company Inc. tenía 11,95% de estas acciones (de sus clientes particulares), lo cual corresponde a 3,64% del total de las acciones y derechos de votación en las reuniones anuales (*Reporte anual 2007*, p. 41). Otro porcentaje estuvo en manos de un fondo de oro mundial de Merrill Lynch (IIF, World Gold Fund A2) hasta marzo del 2007, cuando Zijin figuraba como sexta en la lista de empresas del portafolio de ese fondo, lo que correspondía a un valor de alrededor de US\$ 280 millones. Sin embargo, un año después este fondo no incluía acciones H de Zijin entre su *top 10* de empresas. La empresa Gold Fields de Sudáfrica (actual propietaria de Cerro Corona, una nueva mina de oro en el Perú), tenía 5,7% de estas acciones en el 2004, pero en el 2008 ya no aparecía como accionista significativo³⁹.

De las acciones colocadas en la Bolsa de Shanghái, se estima que la cuarta parte también fue a accionistas domésticos y tres cuartas partes a extranjeros, que según las normas de esta bolsa, tendrían que ser *qualified foreign institutional investors* (selectos) y aprobados por las autoridades chinas⁴⁰. Entre las empresas chinas que compraron estas acciones están China Minmetals (acciones deomésticas tipo A), el trader de metales de base más grande de China (y participante en la compra de Northern Peru Copper), y Baosteel Group (acciones domésticas tipo A), la productora más grande de acero, aunque ambos con solo alrededor de 1% del total. Temasek, el fondo de inversiones estatal de Singapur, parece ser uno de los inversionistas institucionales extranjeros⁴¹.

A pesar de las importantes ganancias que generaba ZMG en el 2007, su directorio propuso no distribuir utilidades a fines de ese año, para poder capitalizarse y reinvertir en nuevos proyectos. Sin embargo, la Minxi Zinghang State-Owned Assets Investment Company Limited lideró una rebelión contra esta propuesta, solicitando en su lugar un reparto del dividendo. En la Reunión Anual de Accionistas, realizada en China el 20 de junio de 2008, 88% de los participantes apoyaron la alternativa de Minxi Zinhang, la cual fue aceptada por el directorio, con un reparto programado para fines de julio del 2008. En esa reunión, Ke Xiping renunció al directorio y fue reemplazado por Peng Jiaqing como director no ejecutivo.

Aunque los analistas financieros consideraron a Zijin como una buena inversión en el 2007 y el 2008, el precio de sus acciones en las bolsas ha sido volátil y con una tendencia a la baja después de la IPO de abril del 2008. Por cierto, esta tendencia ha sido compartida por la mayoría de empresas mineras en bolsa desde del 2008 debido a la situación internacional.

³⁹ <http://www.goldfields.co.za/reports/annual_report_2007/finacial_major_investment.asp>.

⁴⁰ <<http://english.mofcom.gov.cn/aarticle/newsrelease/commonnews/200512/20051201191588.html>>.

⁴¹ *Ibid.*

Socios privados y poderosos

El carácter privado y moderno de ZMG está relacionado con la participación de algunos individuos y empresas que son promotores y accionistas del grupo. Aparentemente, el más importante ha sido Chen Fashu, dueño mayoritario de Xinhua (o New Huadu) Industrial Group Co., Ltd., Xinhua Engineering y Xinhua Department Store. En el 2008, Chen tenía 73,56% de las acciones de Xinhua Industrial y 51% de Xinhua Engineering, y, por lo tanto, entre él y sus empresas concentraban un porcentaje significativo de las acciones de ZMG (estimado en 23,6%). En el 2009, sin embargo, anunció su decisión de reducir sus acciones en ZMG.

Oficialmente, Xinhua Industrial Group Company Ltd. fue fundada en la ciudad de Fuzhou, provincia de Fujian, en 1997. Es un conglomerado importante, cuyos intereses abarcan las industrias de *retail*, alimentos procesados, bienes raíces y supermercados, alta tecnología y turismo, además de minería. Xinhua Engineering (o Fujian Xinhua Engineering Company Limited) es la parte encargada de los negocios de inversión y minería. Fue anteriormente conocida como Shanghang County Huadu Construction Engineering Company Limited, una compañía de responsabilidad limitada. El CEO de Zijin, Chen Jinghe y el director ejecutivo Liu Xiaochu, también integran el directorio de Xinhua Industrial y Xinhua Engineering, y dos otros directores de ZMG dirigen esa empresa. Además de ser accionista, Xinhua Engineering es contratada para dar servicios de explotación de los minerales en los proyectos de ZMG.

Chen Fashu, con 48 años en el 2009, es reconocido como el fundador de Xinhua y también CEO. Según los medios oficiales, Chen es un ejemplo de «*self-made man*» o el «sueño chino», ya que comenzó con una modesta bodega en 1987 y al 2009 es el hombre más adinerado de la provincia de Fujian. La revista *Forbes* lo ubica en el puesto 31 entre los hombres más ricos de China y en el puesto 468 entre los multimillonarios del mundo en el 2009, y estima su valor neto en US\$ 1.500 millones. Según *Forbes*, la fuente principal de su riqueza son sus acciones en Zijin Mining, «una de las empresas mineras *privadas* más grandes de China» (Hurun 2008, *Forbes* 2009). En el 2005, su valor neto fue estimado en solo US\$ 162,5 millones, lo cual revela el impacto de su participación en la acelerada expansión de Zijin hacia el exterior, además de sus habilidades empresariales. Sin embargo, a mediados del 2009 diversos medios financieros reportan que Chen vendió una parte significativa de sus acciones en Zijin, en por lo menos dos operaciones, y que se quedó con solo 12,95% de la propiedad total de ZMG. Asimismo, reportan que en mayo del 2009 se convirtió en el tercer accionista principal de la empresa cervecera Tsingtao Brewery Co. Ltd. de Anheuser Busch InBev (*Forbes* 2009, China Knowledge 2009)⁴².

⁴² Véase <http://www.forbes.com/lists/2009/10/billionaires-2009-richest-people_Chen-Fashu_KA1M.html>, <http://www.forbes.com/lists/2008/74/chinarichest08_Chen-Fashu_TPT5.html>, <<http://www.wealth-bulletin.com/rich-life/content/1054638120/>>; <<http://news.alibaba.com/article/detail/business-in-china/100129330-1-fujian-billionaire-cuts-shareholding-zijin.html>> y <http://szdaily.sznews.com/html/2009-05/11/content_618758.htm> (compra cervecera).

El año anterior, en abril del 2008, Chen Fashu anunció la contratación del Sr. Tang Jun como su reemplazo en los cargos de presidente y CEO de Xinhua Industrial Group. Este nombramiento causó sensación en los medios financieros, ya que Tang, de 46 años, es considerado un símbolo de la nueva generación de gerentes chinos modernos y profesionales. Señalado como «el mejor gerente profesional de China», Tang Jun estudió administración en Japón y los Estados Unidos. Fue presidente de Microsoft China, donde laboró durante catorce años, para luego liderar Shanda Entertainment, empresa de videojuegos que bajo su liderazgo fue listada en el Nasdaq en el 2004. Con este nuevo puesto, Tang saltó de la industria moderna de IT a la industria más tradicional, con la intención de acelerar su modernización. Estará a cargo de las operaciones de construcción, desarrollo estratégico, operaciones de plataforma e inversiones externas de Xinhua, con particular interés en el desarrollo y la modernización del grupo minero Zijin, razón por la cual recibirá un ingreso excepcional para los estándares chinos. «Zijin está a punto de debutar con sus acciones en el mercado doméstico este mes, y el paquete financiero que recibe Tang incluye acciones en Zijin», reporta China Economic Net (2008).

Por su parte, el Sr. Ke Xiping, director ejecutivo de Zijin Mining Group hasta junio del 2008, figura como dueño principal y presidente de la empresa Xiamen Henxing (al tener 73% de las acciones), y esa empresa a su vez tiene 19,38% de Jinshan Trading y 49% de Xiahua Engineering, ambos también accionistas de ZMG. Entre sus empresas asociadas y sus acciones personales, entonces, Ke Xiping parece tener intereses en (o influencia sobre) casi 14% de las acciones de ZMG.

Ke Xiping figuraba en el puesto 48 de los hombres más ricos de China en el 2007, según *Forbes*, también debido en gran parte a su relación con Zijin, aunque en el 2008 y después de su renuncia al directorio de ZMG, figuraba en el puesto 215 (*Forbes* 2007a, 2008). Con 48 años en el 2008, pertenece a la misma generación de Chen Fashu y Tang Jun. Se graduó en Negocios en la Hubei Economics and Management School, y es encargado de la Cámara de Comercio del Distrito de Huli, ciudad de Xiamen. Parece tener también una carrera política, pues es delegado al 12° Congreso del Pueblo por Xiamen y miembro de Comité Consultivo Político del Pueblo, de la ciudad de Quanzhou.

1.3 Gobernanza y estructura corporativa

En el 2008 la junta directiva de ZMG estaba integrada por las siguientes personas:

Directores ejecutivos:

- Chen Jinghe (presidente o *chairman*)
- Liu Xiaochu
- Luo Yingnan
- Lan Fusheng

- Huang Xiaodong
- Zou Laichang

Director no ejecutivo:

- Peng Jiaqing

Directores no ejecutivos independientes:

- Chen Yuchuan
- Su Congfu
- Lin Yongjing
- Loong Ping Kwan (no en el 2009)

A mediados del 2009, se mantenían las mismas personas en el directorio, con la excepción del Sr. Loong Ping Kwan, y además figuraban dos otros directores cuya categoría no está clara: Long Bingkun y Zheng Jinxing. Además de estos directores, la estructura de gobernanza de ZMG incluye cuatro «otros miembros del Board of Supervisors (Junta de Supervisores)» y cuatro «otros miembros del equipo Ejecutivo». Los cuatro supervisores en el 2009 eran:

- Xu Quiang
- Lin Jintian
- Lan Liying – supervisor de personal
- Zang Yuming – supervisor de personal

Entre los directores de ZMG figuran personas con importantes conexiones políticas, que han sido líderes del Partido Comunista, autoridades provinciales, delegados al Congreso de la Provincia de Fujian, funcionarios en el Ministerio de Metalurgia, y autoridades ejecutivas de Fujian. También hay ingenieros y geólogos con importantes trayectorias en el sector minero, además de abogados, economistas, administradores y contadores. Entre los cuatro supervisores, dos también tienen experiencia de liderazgo en el Partido y uno de ellos, Lin Jintian, tuvo una carrera militar y llegó a ser director de Logística para una de las divisiones del Ejército, antes de pasar a la vida civil. Hay solo una mujer mencionada entre la alta gerencia de la empresa: Lan Liying, de 42 años, contadora y supervisora de parte de los empleados de la empresa.

Como mencionamos, el CEO Chen Jinghe, con 52 años en el 2009, ha estado con la empresa desde por lo menos 1994, y se ha convertido en presidente e ingeniero principal. Ingeniero de formación, Chen «goza de un permiso especial del Consejo del Estado» (sitio web de ZMG). Ha sido delegado al 10º Congreso del Pueblo de la Provincia de Fujian, presidente de la Asociación de la Industria Minera de China, y vicepresidente de la Asociación de Oro de China, cargos con bastante poder político (ZMG, *Reporte anual 2007*). En diciembre del 2008, Chen fue premiado como una de las «100 personas más importantes» en la economía china en los últimos treinta años («One Hundred People List of China's Economy in Thirty Years of the Reform and Opening

up»), a partir de una amplia encuesta con expertos auspiciada por la revista financiera *China Economic Weekly* (sitio web de ZMG, 24/12/2009).

Lan Fusheng, *vice chairman* (o vicepresidente) y director ejecutivo de ZMG, es también *non executive chair* de Monterrico Metals. De 45 años de edad en el 2009, es ingeniero y geólogo con un MBA de La Trobe University en Australia. Ha sido gerente de Minxi Zijin Mining Industrial Group Co., principal accionista de Zijin. Liu Xiaochu, también vicepresidente, es experto en mercado de capitales. Fue director de la Comisión de Reforma del Sistema Económico de la Provincia de Fujian durante la década de 1990, donde «guió la reconstrucción del sistema de accionario y el listado de la mayoría de empresas de Fujian» (sitio web de ZMG). Luego ha sido director y vicepresidente de Xinhua Industrial Company.

Huang Xiaodong, *senior vice president* de Zijin, es también CEO de Monterrico Metals a julio del 2009, y director del Consorcio Zijin. Es ingeniero experto en computación y también economista con un MBA, y entre otros cargos ha sido gerente de Chinalco Ruimin Co. Ltd. Entre los directores independientes, Su Congfu ha sido gerente general de Tongling Non-Ferrous Metal Group Company, otro participante en el consorcio que compró Monterrico Metals.

Es interesante notar que Shan Shan (Susan) Li, directora financiera de Monterrico Metals y directora del consorcio hasta fines del 2008, ha sido gerente general de la División de Expansión Internacional de Zijin, lo cual sugiere la importancia inicial del Proyecto Río Blanco en su cartera. También aparece como directora de la empresa Pinnacle and Ridge Mining. La Sra. Li tiene un MBA de la Universidad de Victoria, British Columbia, Canadá, y ha trabajado en la División de Inversiones del Royal Bank of Canada, con sede en Toronto. En diciembre del 2008 presentó su renuncia al cargo en Monterrico Metals, pero a mediados del 2009 aún aparecía en la alta gerencia (sitio web de Monterrico Metals).

En cuanto a su estructura corporativa, Zijin Mining Group se divide en cuatro ramas principales, que desempeñan directivas que van desde las netamente extractivas hasta las de investigación y desarrollo: Zijinshan Gold & Copper Mine, Zijin Mining and Metallurgy Research Institute, Gold Smelting Plant y Zijin Testing Company. Asimismo, tiene seis subsidiarias de propiedad absoluta de ZMG y ocho empresas subsidiarias que son accionistas, de las 88 empresas subsidiarias en total.

Las empresas pertenecientes a Zijin están orientadas al desarrollo, ya sea desde la extracción o investigación, de tres metales específicos para la consiguiente oferta de diez productos «estrella». Estos son el lingote de oro estándar, el lingote de plata estándar, el lingote de oro, la sal de oro, el cátodo altamente puro de cobre, el concentrado de cobre, el concentrado de zinc, el lingote de zinc, la aleación de zinc y el ácido sulfúrico (Zijin Mining Group 2008a).

ZMG tiene siete oficinas de enlace. Hasta el 2009, la única ubicada fuera de China se encuentra en Lima, Perú, lo cual sugiere la importancia de sus proyectos aquí, en particular Río Blanco.

1.4 Financiamiento y relación con bancos

A inicios del 2008, el CEO Chen dijo a los medios que «ZMG tiene suficiente liquidez en efectivo para realizar todos sus planes de inversión en el extranjero este año, sin depender de la *initial public offer* (IPO) de Shanghai»⁴³. A fines del 2008, y a pesar de la crisis global, Chen aún confiaba en tener el financiamiento suficiente para sostener la expansión de inversiones de Zijin en el extranjero en los años venideros. Esta confianza se basaba en las ganancias positivas realizadas por la venta de oro, su principal producto, y por la expansión de sus operaciones y volúmenes de producción. Asimismo, la empresa cuenta con una sólida línea de crédito con la banca estatal china y, a partir de 2009, también cuenta con beneficios tributarios especiales.

En el 2008, Zijin reportaba a la Bolsa de Hong Kong ganancias netas de 3.070 millones de yuanes (aproximadamente US\$ 430 millones), un aumento de 20% frente al año anterior. Ese año, 63,3% de las ventas totales de Zijin provenían del oro, y las ganancias netas de este mineral constituyeron 94% del total (2.890 millones). Las ventas de oro de Zijin, además, representaron 23,56% del total de ganancias generadas por las empresas mineras de oro en China. Los ingresos operativos (*operating revenue*) de Zijin aumentaron 11,32% en el 2008 frente al año anterior, hasta un total de 16.980 millones de yuanes (CNY)⁴⁴.

En el primer trimestre del 2009 las ganancias netas de Zijin eran estimadas en 912 millones de yuanes, un aumento de 20% frente al año anterior, y sus ingresos de operación eran 4.950 millones de yuanes (China Mining 2009)⁴⁵. En el 2009, se espera un continuo crecimiento en las ventas de oro, cuyo precio se mantiene mejor que el de otros minerales. Asimismo, en el 2009 Zijin recibió una ayuda del gobierno, en forma de un trato tributario preferencial, como una «empresa de alta tecnología», que redujo su tasa impositiva de 25% a 15% en el primer trimestre (Mines and Communities 2009).

Más de 90% de los ingresos de Zijin derivan de clientes de China continental, y más de 90% de los activos del grupo también están allí. Las transacciones de los productos auríferos de la compañía se llevan a cabo y son liquidadas a través de la Shanghai Gold Exchange. Además de las ventajas mencionadas, se estima que Zijin tiene menores costos de producción que sus rivales. En el año fiscal 2006, por ejemplo, producir una onza de oro le costaba a Zijin US\$ 203, lo cual se compara favorablemente con Zhongjing Gold (US\$ 276/oz), otra minera aurífera china grande, y con sus pares internacionales Newmont (US\$ 322/oz) y Barrick (US\$ 338/oz).

⁴³ En el *Reporte anual 2007*, p. 20 y 174, Zijin también enfatiza que sus requerimientos diarios de capital y gastos de capital, se iban a financiar con sus propias reservas internas. Según el documento de oferta para MM, el grupo también poseía una cantidad significativa de créditos de corto plazo de parte de sus bancos principales.

⁴⁴ <<http://investing.businessweek.com/research/stocks/snapshot/snapshot.asp?capId=8342858>>, <<http://www.chinamining.org/Companies/2009-03-24/1237856124d22841.html>>.

⁴⁵ <http://www.chinaeconomicreview.com/cer/2009_03/Buy_and_hold.html>; <<http://news.alibaba.com/article/detail/metalworking/100090294-1-zijin-mining-group-q1-net.html>>.

Aunque Zijin está diversificando sus exploraciones hacia otros minerales, como cobre y zinc, y espera generar mayores ganancias futuras de estos productos, los ejecutivos apuestan a que el porcentaje de sus ganancias proveniente del oro se mantendrá en alza, gracias a los nuevos proyectos que tiene en este mineral. Por ejemplo, un proyecto de Zijin de oro en Mongolia iba a comenzar producción en la segunda mitad del 2008, además de la producción de una nueva mina de zinc, plomo y cobre en la República de Tuvá en la Federación Rusa.

En el 2007, el Banco de China le ofreció a ZMG una línea de crédito para su parte del consorcio, para la compra de Monterrico Metals y el desarrollo del Proyecto Río Blanco en el Perú. Hasta el 2009, Monterrico seguía informando con confianza sobre el financiamiento del Consorcio Zijin para esta iniciativa.

A inicios del 2008 se anunció un «acuerdo de cooperación estratégica» entre el Banco de China y ZMG por un valor de US\$ 1.380 millones, para financiamiento de proyectos a escala mundial (Xinhua 2008)⁴⁶. Zijin también tiene un acuerdo de cooperación con Sinosure, la agencia oficial china, para asegurar inversiones y créditos de explotación. En el 2007 también, China adoptó una política de tipo «crédito verde», en la que se requiere una evaluación y aprobación de parte de las autoridades ambientales para recibir crédito bancario, y para la oferta pública de acciones. Zijin recibió esta aprobación en febrero del 2008, después de cerrar una serie de minas consideradas excesivamente contaminantes (Reuters, 19/09/2007).

1.5 Producción, proyectos e inversiones

Según *China Mining* (2009), a finales del 2008 Zijin tenía derechos de exploración (*prospecting rights*) en 208 minas, y derechos de explotación en 27 minas.

En el 2009, como se ha mencionado, Zijin planeaba comprar una o más empresas o proyectos mineros de gran envergadura, en China o en el extranjero (*China Mining* 2009).

A fines del 2008, el crecimiento de sus reservas minerales excedió su consumo anual. De ellas, las reservas de oro aumentaron 9,9%, a 701,5 toneladas; las reservas de plata aumentaron 250,7% a 1.700 toneladas; las de cobre aumentaron 3%, a 9,64 millones de toneladas; las de molibdeno aumentaron 25%, a 390.000 toneladas; las reservas de zinc y plomo aumentaron 42%, a 5,28 millones de toneladas; las de tungsteno, 60%, a 100.000 toneladas; las reservas de platino y paladio llegaron a 151 toneladas; las reservas de estaño, a 100.000 toneladas; las de níquel, a 667.500 toneladas; las de pirita, a 135 millones de toneladas; las de hierro, a 168 millones de toneladas; y las de carbón, a 300 millones de toneladas (*China Mining* 2009).

⁴⁶ Bank of China: <<http://www1.cei.gov.cn/ce/doc/cen3/200801240355.htm>>, <http://www.kpmg.com.hk/en/virtual_library/Financial_services/bank_notes/Banknotes080125.htm>. Sinosure: <<http://www.zjky.cn/tabid/238/InfoID/16265/frtid/194/Default.aspx>>.

La relativa importancia del cobre para Zijin es algo que amerita mayor análisis. Es evidente que la nueva producción de este mineral ha tenido menor importancia relativa en su cartera reciente. En el corto plazo, su prioridad parece estar en la explotación de sus minas de oro, incluyendo Zijinshan Gold Mine, Guizhou Shuiyindong Gold Mine, Huchun Gold Mine, y la inversión en nuevos proyectos grandes en este metal, dentro y fuera de China. El Proyecto Río Blanco en el Perú promete entregar 200.000 toneladas de cobre por año, pero es posible que el atraso del proyecto –por razones sociales y ambientales en el Perú, como veremos más adelante– coincida con el hecho de que una mayor producción de este metal no sea prioridad inmediata para Zijin.

Sin embargo, para su socio en el consorcio, Tongling, el aumento de las reservas de cobre podría tener mayor importancia para poder alimentar sus fundiciones. Además, Zijin misma está expandiendo su participación en la construcción de fundiciones, para fortalecer su participación integral en la industria minera y asegurar un flujo adicional de ingresos a futuro. En marzo del 2009, se celebró la fundación de Zijin Copper Industry Co. Ltd, una fundición de cobre de alta capacidad y tecnología en la provincia de Fujian. Se basará en recursos de Zijinshan y de recursos cupríferos del extranjero. Según la empresa, «este proyecto es conforme con la política industrial nacional de China», ya que promueve industrialización y mejoras en la economía del condado de Shanhang (sitio web de Zijin, 13/03/2009).

Asimismo, en enero del 2009 el mismo ZMG anunció un acuerdo (*joint venture*) con su accionista mayoritario, Minxi Xinghang State-Owned Assets Investment Company Ltd., para la construcción de una refinera de cobre en la provincia de Fujian. La refinera se ubicaría en el condado de Shanghang, y tendrá una capacidad de producción de 200.000 toneladas al año, es decir, la producción proyectada para Río Blanco. El total invertido en esta iniciativa sería de alrededor de 2.600 millones de yuanes, la propiedad sería dividida por igual entre las partes (50:50), y ambas aportarían inicialmente 500.000 millones de yuanes en capital inicial. Para Zijin, es un buen momento para la iniciativa, dado que los costos de inversión se habían reducido por la recesión mundial (China Mining 2009; Zijin, sección de anuncios de la empresa, 08/01/2009).

A inicios del 2009, identificamos al menos diez países en los cuales Zijin tenía proyectos mineros o negociaciones avanzadas, en todos los continentes menos Europa. En cambio, la información disponible sobre sus operaciones dentro de China (y asequible para quienes no leen el idioma chino) es bastante limitada. Algo que llama la atención fue que a mediados del 2008, ZMG compitió con otras cuatro empresas grandes para comprar Yangshan Gold Mine, la mina más grande del país y que posiblemente más que duplica en tamaño a la que hoy posee, Zijinshan (actualmente la mina de oro más grande de China). Sin embargo, en este caso no ganó ZMG sino China National Gold Corporation, una empresa de oro plenamente estatal. En diciembre del 2008, sin embargo, Zijin asumió el control de dos minas de oro en la provincia central de Henan a través de una empresa subsidiaria en la zona.

También llama la atención la presencia de Zijin en el Tíbet, en particular el desarrollo reciente de la mina de cobre de Yulong, con la puesta en servicio de una planta hidroeléctrica para ella, el mejoramiento de carreteras y proyectos de inversión social. Zijin también tiene la mina Mayoumi en el Tíbet.

Proyectos internacionales: cronología de inversiones

Antes de la compra de Monterrico Metals, la experiencia internacional de ZMG consistía principalmente de participar como accionista minoritario y socio en *joint ventures* con otras empresas más experimentadas. Desde entonces, ha aumentado su ambición y nivel de control de los proyectos. Aunque la información disponible sobre sus inversiones es fragmentada, en el cuadro 1 resumimos de manera cronológica los principales pasos y proyectos internacionales de Zijin.

Cuadro 1 Zijin Mining Group en el extranjero

2001

Birmania (Myanmar): memorando de entendimiento entre autoridades de Burma (Myanmar) y el Ministerio de Recursos de Tierra de China, sobre exploración e inversión en los recursos mineros de ese país.

2005

Birmania (Myanmar): China y Burma firman acuerdo de exploración de níquel en Mwetaun. Originalmente firmado entre la empresa estatal N° 3 Mining Enterprise y Kingbao Mining Ltd. de China, con sede en Hong Kong, después transferida a Zijin.

Canadá: Zijin compra parte de Pinnacle Mining, con proyectos en Canadá y China.

2006

Mongolia: Zijin controla Nari Tolgoi Gold Mine.

Vietnam: Zijin controla Ha Giang Lead-Zinc Mine y minas cercanas a ella, y Tuyen Quang Iron Mine.

Sudáfrica: Zijin compra 29,9% de Ridge Mining Plc, con proyectos en Sudáfrica.

Perú: Zijin participa como postor en la licitación del proyecto cuprífero Michiquillay en Cajamarca (sin éxito).

2007

Afganistán: Zijin anuncia una *joint venture* con Jiangxi Copper Group y China Metallurgical Construction Corporation, para el proyecto Aynak Copper Deposit.

Perú: compra de Monterrico Metals, con el Proyecto Río Blanco, en consorcio con dos otras empresas.

Aparentemente también obtiene concesiones adyacentes al otro lado de la frontera, en Ecuador.

Rusia: negociaciones para mina de plomo y zinc en la República de Tuvá, y otro proyecto de cobre y níquel en Rusia.

Tayikistán: adquisición de acciones en Avocet Mining, con lo cual adquiere 75% de una mina de oro.

Filipinas: Zijin adquiere 20% en Far Southeast Gold, y luego recibe permiso para comprar hasta 60%.

2008

Rusia: proyectos de zinc, plomo y cobre deben comenzar operaciones.

Mongolia: mina de oro comenzará producción en segunda mitad del año.

Tayikistán: busca nuevos proyectos de plata y zinc.

África: anuncia planes para comprar una nueva mina de oro, sin especificar país.

1.6 Observaciones por países

Cabe observar que en los proyectos en el Perú, Tuvá (Rusia) y Tayikistán, la participación de Zijin pasa a ser mayoritaria. En los tres casos, además, se entablan relaciones directas con los gobiernos y se evidencia una alta prioridad política para su realización, aun cuando en el caso peruano el Estado no tiene participación directa en el proyecto.

En el caso de **Afganistán**, en marzo del 2007 Zijin anunció una *joint venture* con Jiangxi Copper Group (la empresa que recientemente compró Northern Peru Copper) y China Metallurgical Construction Corporation (MCC), en una oferta de compra del Aynak Copper Deposit, al sur de la capital, Kabul. Este pareciera ser un proyecto de alto riesgo, ya que la zona es bastante conflictiva (Moody 2007). Sin embargo, fuentes posteriores sugieren que Zijin ya no participa en este proyecto⁴⁷.

Como ya se mencionó, China y **Birmania (Myanmar)** firmaron un acuerdo de exploración de níquel en el 2005. Fue originalmente firmado entre la empresa estatal N° 3 Mining Enterprise y Kingbao Mining Ltd. de China, con sede en Hong Kong. Después, parece que la concesión fue transferida a Zijin Mining, que realizó un estudio de factibilidad del proyecto e identificó reservas de más de 10 millones de toneladas de níquel. Zijin desarrolla el proyecto junto con China North Industries Group, en una *joint venture* llamada Jinbao Mining Industry Co., en la cual Zijin y North Industries tienen 50% cada una. La construcción de la mina debió comenzar a fines del 2007, y las operaciones en el 2009 (Interfax-China).

En este caso, el marco general para las inversiones mineras está basado en el apoyo del gobierno chino al gobierno dictatorial de Myanmar, en un contexto de extrema falta de transparencia y violaciones de los derechos humanos fundamentales. Además de invertir en la explotación de estos recursos a través de empresas como Zijin, China brinda ayuda al gobierno de Myanmar en la forma de préstamos incondicionales, apoyo político frente a la comunidad internacional y armamento. Según voceros de la ONG Earth Rights International: «De manera similar a sus operaciones en Sudán, las operaciones de empresas chinas en Birmania han estado envueltas en el silencio [*secrecy*], sin información disponible sobre las condiciones en el terreno, los actores involucrados, o las evaluaciones sociales y ambientales. En un país como Birmania, el acceso a la información sobre proyectos de desarrollo es extraordinariamente difícil y a veces imposible de obtener» (Earth Rights International 2007).

Según la mencionada organización: «Las leyes de Birmania [Myanmar] no permiten la participación pública en la toma de decisiones, ni la evaluación ambiental y social, ni del impacto sobre los derechos humanos, y efectivamente no hay acceso a la justicia. Tales previsiones serán especialmente cruciales en Birmania, donde los proyectos de desarrollo frecuentemente resultan en devastación ambiental y pérdida de tierras e ingresos para aquellas comunidades

⁴⁷ <<http://www.projectfinancemagazine.com/default.asp?page=7&PubID=4&ISS=24819&SID=708305>>.

que dependen de la tierra y los recursos naturales. La creciente militarización alrededor de las zonas de proyectos extractivos también tiende a resultar en el uso de trabajo forzoso, reubicación forzosa y otros abusos» (Earth Rights International). Sin embargo, cabe destacar que no hemos encontrado mención específica de este tipo de abusos en los proyectos realizados por Zijin.

Desde que **Vietnam** abrió sus puertas a la inversión capitalista en 1988, la inversión china en ese país ha crecido en cantidad y escala, hasta llegar a más de US\$ 15.000 en el 2007. China es uno de los principales actores en la carrera para explotar la riqueza mineral de este país. Vietnam tiene aproximadamente 2.000 minas, con más de 90 tipos de minerales. Actualmente, 120 minas con 30 tipos de minerales han sido mapeadas y/o se encuentran en fase de desarrollo⁴⁸.

En octubre del 2006, una empresa subsidiaria de Zijin, Yunnan Jinfeng Mining Co. Ltd., adquirió 60% de Yunnan Zhongtao Economics and Trading Co. Ltd. Esta empresa era propietaria de la licencia para la explotación de la mina de plomo y zinc Ha Giang Lead-Zinc Mine en Vietnam, la cual parece estar ya en producción. La provincia de Ha Giang se ubica en el norte de Vietnam y tiene una frontera de más de 270 km con China; es una zona de montañas, bosques y ríos, con bastante belleza natural pero también pobreza profunda. Es conocida por la calidad de su té, que es promovido para exportación, pero también tiene 148 minas con 28 tipos de minerales, entre ellos antimonio, hierro, mena, manganeso, zinc, estaño, cobre, bauxita y oro.

Zijin también parece tener inversiones en al menos dos otras minas más en Vietnam (Tai-Pan Lead-Zinc Mine y Tuyen Quang Iron Mine). Tuyen Quang es una provincia adyacente a Ha Giang. Es notable que a pesar de la belleza natural de ambas, las autoridades de la República Socialista de Vietnam están determinadas a promover la acelerada inversión y explotación minera, con una meta declarada de lograr una tasa de crecimiento de 20% anual para esta industria. Esto incluye la proyectada explotación de al menos 26 minas de hierro en ocho provincias al norte del país, entre ellas Ha Giang y Tuyen Quang. También se proyecta establecer refinерías de acero en estas localidades.

En **Filipinas**, Zijin adquirió una participación de 20% en el proyecto de oro Far Southeast, del grupo minero filipino Lepanto, por US\$ 70 millones, en el 2007⁴⁹. En febrero del 2009, el vicepresidente de ZMG, Lan Fusheng, viajó a Filipinas y señaló la importancia de estas relaciones mineras. Una parte del cromo y níquel producido en Filipinas ya se exporta a la provincia de Fujian (sitio web de Zijin, 13/02/2009).

En el caso del **Perú**, analizado más adelante, también ha habido conversaciones de gobierno a gobierno, y las autoridades peruanas manifiestan una activa promoción de inversiones mineras

⁴⁸ <http://www.laocaiforest.com/news_detail.php?id=13>.

⁴⁹ «China's Zijin to Up Stake in Philippines Gold Project». Reuters, 8 de enero de 2008. <<http://www.chinamining.org/Investment/2008-08-01/1217557120d15887.html>>.

chinas en el país. En su primer intento como postor para un proyecto minero en el Perú, en el 2006 (Michiquillay), Zijin quedó en quinto lugar, con una oferta considerada sumamente baja. En el caso de Río Blanco, Zijin participó con otras dos empresas chinas en la compra de Monterrico Metals, y en este caso el consorcio resultó ser el único postor. Como analizamos más adelante, Monterrico también tiene concesiones al otro lado de la frontera, en Ecuador, que le permiten proyectar una zona de operaciones mineras más grande.

La inversión china en las zonas mineras de **Rusia**, cercanas a su frontera, ha sido limitada hasta ahora, aunque el comercio general entre ambos países ha aumentado anualmente. La República de Tuvá, ubicada en el este de Siberia y cerca de la frontera con Mongolia, es rica en hierro, carbón, oro, metales no ferrosos y otros. En este caso, Zijin ha adquirido una participación mayoritaria en el desarrollo de un depósito de plomo y zinc en Kyzyl-Tashtygscoe, y también participa en un proyecto asociado de construcción de una planta de generación de energía con base en carbón.

La estructura de propiedad en este caso parece compleja. Zijin anuncia que al igual que ella, Russia Siberia Longxing Company es dueña de un derecho de desarrollo de la mina de zinc de Tuvá, por oferta pública. Russia Siberia Longxing Company es una subsidiaria de Heliongjiang Zijin Longxing. Esta última compañía es una subsidiaria de propiedad de Heliongjiang Longxing International Resources Development Group Co. Ltd. Por un proceso de transferencia de acciones entre Zijin International Mining Co. Ltd. (subsidiaria de Zijin Mining Co. Ltd.) y Heliongjiang Lonxing, el 29 de junio de 2007 Zijin International adquirió 70% de acciones de esta subsidiaria, Heliongjiang Zijin Longxing Mining Company Ltd., para explotar la mina en Tuvá.

En su página web, Zijin dice que ha firmado un memorando de entendimiento con el gobierno de Tuvá para desarrollar la mina Kyzyl-Tashtygskoye, y que la construcción comenzará pronto. Buyan Oyun, viceministro de Economía para la República de Tuvá, indicó a Reuters que la empresa china invertirá alrededor de US\$ 200 millones en la construcción de la mina y la planta procesadora. La explotación debe comenzar en el 2010, y dentro de un año esperan procesar 600.000 toneladas de mineral polimetálico, incluyendo plomo, zinc y cobre⁵⁰. Oyun también dijo que la empresa a cargo del proyecto (la subsidiara controlada por Zijin Mining) había expresado interés en construir una estación de generación de energía eléctrica de 250 a 300 megawatts, con base en carbón, dados los enormes depósitos de carbón que posee Tuvá. La inversión estimada para la generadora es de alrededor de US\$ 78,9 millones, y es vista con agrado por las autoridades locales. «Estamos preparados para trabajar con el lado chino en el desarrollo de esta generadora», señaló el viceministro, y en su página web Zijin también indica que este proyecto minero ayudará a proveer energía eléctrica a la República de Tuvá. «Es una propuesta potencialmente muy provechosa, ya que tenemos un déficit de energía eléctrica y hay otros inversionistas importantes que vienen a la región, como Norilsk Nickel», indicó Oyun (Reuters).

⁵⁰ Tuvá: <<http://www.metalprices.com/metalNews.asp?id=58864&tsvc=RN&type=1>> y <http://en.tuvaonline.ru/2007/09/23/0316_Junsin.html>.

Aunque no hay mucha información disponible, en este caso aparentemente hay cierta preocupación entre los residentes de la zona. «El pueblo de Todzha [distrito de Tuvá] está preocupado por la posibilidad de un gran flujo de trabajadores chinos», reporta un medio (Tuvaonline 2007). En respuesta, el presidente de Zijin, Chen Jinghe, declaró: «Estamos comprometidos con respetar todas las leyes y reclutar gerentes locales en Tuvá. Esperemos que el gobierno de Tuvá provea condiciones favorables, en términos tributarios, de gestión de proyectos, tecnología y energía, para facilitar el desarrollo rápido y fluido de este proyecto» (Moody 2007). Es decir, como ocurrió en el caso del Perú, la empresa espera que el gobierno le facilite la resolución de problemas con la población local.

La República de Tayikistán es otro país vecino a China en el que las relaciones de gobierno a gobierno son cercanas y hay un compromiso de China de promover inversiones estratégicas. En julio del 2008, durante una visita a esa república, el Primer Ministro chino Yang Jiechi notó que las relaciones sino-tayikas se han desarrollado rápidamente en los últimos años: «la confianza política mutua se profundiza y los dos países se han apoyado en temas tan importantes como la soberanía nacional, la integridad territorial y la seguridad». Las autoridades tayikas «esperan expandir la cooperación con China en las áreas de generación de energía eléctrica, transporte, minería y recursos humanos, y fortalecer los vínculos entre las regiones de frontera»⁵¹.

Tayikistán es también la más pequeña y pobre de las ex repúblicas soviéticas de Asia Central, con una población de poco más de 7 millones, de mayoría musulmana (suní). Mayoritariamente montañosa y sin acceso al mar, tiene una ubicación estratégica en la frontera con Afganistán, Uzbekistán, Kirguistán y China. Inmersa en una guerra civil entre 1992 y 1997, seguida por sequía y hambruna, ha recuperado cierta estabilidad y crecimiento gracias a sus recursos naturales y la cooperación internacional, pero sus líderes también son acusados de graves violaciones a los derechos humanos («limpieza étnica»), fraude electoral y corrupción, exacerbada por el narcotráfico, que tiene fuerte presencia en la zona y, aparentemente, influencia tanto en el gobierno como en la oposición. Sus exportaciones principales hasta ahora han sido algodón y aluminio, pero tiene un importante potencial para la generación de energía hidroeléctrica (con inversiones rusas y chinas en este sector), algo de petróleo y gas natural, uranio, mercurio, carbón, plomo, zinc, plata y oro.

En el 2007 una empresa subsidiaria de ZMG, Xinjiang Zijin, compró Commonwealth & British Mineral Ltd. (CMBL), empresa subsidiaria de la inglesa Avocet Mining Plc. Con esto, controla 75% del JV Zeravshan LLC («ZGC») Gold Project en Tayikistán, que parece consistir de dos minas, Jilau y Taror, una de tajo abierto y otra subterránea. El 25% restante lo tiene el Estado de la República de Tayikistán, que apoyó plenamente la transacción (Xinhua News Agency, 28/06/2007). JV Zeravshan LLC se inició como *joint venture* inglesa y tayika, y tiene derechos de exploración y minería de oro en un área de 300.000 hectáreas. Zijin ha enviado a sus gerentes

⁵¹ <http://news.xinhuanet.com/english/2008-07/26/content_8775802.htm>.

y técnicos para supervisar la producción y operación. Con esta compra, el CEO Chen anuncia que la empresa aumentará hasta 5 toneladas al año la producción de oro durante los próximos tres años, y agrega que Zijin busca desarrollar más proyectos en Tayikistán, «ya que el gobierno de Tayikistán es amistoso hacia las empresas chinas»⁵².

Las relaciones con **Sudáfrica** presentan mayores desafíos para las empresas mineras chinas que los de algunos otros países africanos, debido a su entorno democrático y la presión social y ambiental⁵³. Aunque Sudáfrica ha sido históricamente el principal productor mundial de oro y platino, y tiene las reservas más grandes del mundo de ambos metales, su sector aurífero parece estar decreciendo por los retos de la modernización de una antigua estructura de socavones, y requiere una mayor infusión de capital y tecnología⁵⁴.

En junio del 2007, Beijing lanzó un fondo de US\$ 5.000, el China-Africa Development Fund, para promover inversiones chinas en África, como parte de su compromiso para duplicar su ayuda al continente. China y Sudáfrica acordaron ampliar sus intercambios y cooperación en una variedad de campos, entre ellos agricultura y minería. China ya había invertido significativamente en las industrias mineras de Zambia, Zimbabue y la República Democrática de Congo, pero hasta entonces no tenía presencia en Sudáfrica.

El pionero en este esfuerzo ha sido Zijin. A fines del 2006, Zijin compró una participación de 20% en Ridge Mining Plc (con una opción futura para 9% más), «dándole a China su primera entrada en la industria de platino de Sudáfrica, la más grande del mundo» señala Bloomberg (2006). Zijin pagó un precio 40% mayor que el valor de sus acciones de entonces. Con esta inversión, China comparte participación en el desarrollo de dos importantes proyectos mineros, Blue Ridge y Sheba's Ridge, ambos en la zona de Mpumalanga y el este del Bushveld Complex, zonas ricas en minerales y a la vez ecológicamente sensibles. La mina Blue Ridge tiene reservas comprobadas de platino, paladio, oro y plata, y la de Sheba's Ridge contiene reservas de níquel, platino y cobre.

Al comentar sobre la transacción, en la cual Zijin recibe representación en el directorio de Ridge y participación en la gestión del proyecto Blue Ridge, el CEO Chen Zinghe dijo: «La inversión en Ridge Mining es un paso importante en nuestro objetivo estratégico de largo plazo de aumentar nuestros recursos y base de producción internacional. También representa un entrada importante para Zijin en la industria de metales preciosos en Sudáfrica»⁵⁵.

⁵² 07/29/08. <http://www.silobreaker.com/DocumentReader.aspx?Item=5_885380352>.

⁵³ Fuentes de Sudáfrica incluyen: Bloomberg, Goldwyer, Harman, CHK, <<http://www.resourceinvestor.com/pebble.asp?relid=30921>>, <http://www.miningweekly.co.za/article.php?a_id=94833>, <<http://www.miningmx.com/platinum/233534.htm>>.

⁵⁴ Entrevista con el embajador Chris Streeter. En: *Horizonte Minero*, 49 (agosto del 2007), p. 30.

⁵⁵ <<http://www.miningmx.com/platinum/233534.htm>>.

«Los de Zijin son empresariales y agresivos», señaló Graham Birch, quien en el 2006 manejaba el equivalente de US\$ 8.500 millones de inversiones, incluyendo acciones en ambas empresas, en Merrill Lynch Investment Managers, en Londres. «Es una inversión muy calculada para abrir la puerta a la industria de platino en Sudáfrica» (Bloomberg 2006). «Tener un grupo como Zijin, con su experiencia en desarrollar este tipo de mineral, es exactamente lo que necesitamos», comentó Terence Wilkinson, CEO de Ridge. Bloomberg (2006) observa que la experiencia de Zijin con la explotación de minas grandes de tajo abierto con relativamente bajas cantidades de metal por tonelada de piedra minada, fue alentadora para la inversión.

Blue Ridge es el proyecto más avanzado de la cartera de Ridge. Ya comenzó el proceso de perforación de pozos y la construcción de caminos. La primera producción estaba proyectada para comenzar en junio del 2008, y la mina tiene una vida proyectada de dieciocho años. Ridge fue dueño original del 100% de esta mina, pero ahora comparte un interés de 50:50 con la empresa Imbani Platinum, un socio sudafricano involucrado como parte del «*black empowerment*» (empoderamiento negro), que ha invertido aproximadamente US\$ 40 millones (320 millones de rands) para desarrollo de capital. Financiamiento adicional proviene de Ridge y un consorcio bancario sudafricano que provee crédito de US\$ 180 millones para el proyecto (Goldwyer 2007).

Para la mina Sheba's Ridge, cercana a la otra, el estudio de factibilidad debió terminar a fines del 2007. Esta es una *joint venture* entre Ridge (65%) y Anglo Platinum (35%) y costará US\$ 700 millones. Otros inversionistas locales e internacionales manifestaron interés en el proyecto, y pareciera que la participación de Anglo Platinum podría reducirse a favor de los chinos y sudafricanos. «Zijin es experto en minas de tajo abierto de bajo costo, y ayudará con el estudio de factibilidad enviando a uno de sus técnicos *top* al sitio», manifestó el director comercial de Ridge (Goldwyer 2007).

Si bien Zijin tiene la experiencia técnica para extraer los minerales a tajo abierto y bajo costo, sus proyectos en Sudáfrica ponen a prueba su capacidad de operar en contextos más abiertos al debate y la presión social, más parecidos a la situación en el Perú.

Las minas de Ridge Mining están ubicadas en Mpumalanga, una provincia al este de Sudáfrica, en una zona considerada de alto riesgo ambiental (Mpumalanga Lake District o MLD). Según los medios, hay oposición a la expansión minera en esta zona de parte de conservacionistas, científicos y empresas de turismo, y también están enfrentadas entre sí las autoridades ambientales y las de minería. Cabe notar que no encontramos referencias explícitas a Ridge o Zijin en este conflicto, y que la preocupación inmediata parece ser con las minas de carbón.

Por un lado, las empresas mineras y el Departamento de Minerales y Energía (DME) nacional, enfatizan la importancia de la minería en esta zona económicamente deprimida, donde el desempleo es un serio problema social. Por el otro lado, el MLD tiene más de 270 lagos, incluyendo Lake Chrissie, la fuente natural de agua dulce más grande de Sudáfrica. También forma parte

de una zona donde se juntan cuatro ríos: Vaal, Komatic, Umpuluzi y Usutu. «El agua de los manantiales naturales alrededor de Chrissie Lake es de calidad apta para el consumo humano. Podría ser embotellada y vendida», señala Jennifer Russell, una estudiante de la University of Johannesburg, quien realiza investigación sobre la calidad de agua de la zona. «La minería contaminará todas estas fuentes de agua pura y nunca podremos recuperarlas» (Lang 2007).

Los opositores al aumento en gran escala de operaciones mineras en la zona, dicen que contaminarán las aguas subterráneas, los lagos y los ríos, dejando un legado irreversible. Según sus declaraciones, y un estudio recientemente publicado por la Bench Marks Foundation⁵⁶, ya se han detectado muchos incidentes de drenaje ácido de minas en partes de Mpumalanga, y miles de peces y cocodrilos han muerto debido al flujo de desagües y agua tóxica de las minas. «Un total de 584 hectáreas de estos humedales serán destruidas por el impacto de la minería a tajo abierto», dice Anton Linström del Mpumalanga Parks Board (Lang 2007). Algunas de las minas serán operaciones a tajo abierto a menos de 500 metros de las orillas de ciertos lagos. Según las denuncias, los mineros de carbón deben hacer volar una capa de arenisca para llegar al mineral. Esta capa tiene la función de filtrar el agua de la superficie antes de que llegue a los lagos, y se considera que hasta el programa más comprometido de rehabilitación ambiental no podrá reparar esto.

El DME había otorgado más de 300 licencias para minas en la mencionada provincia al 2008. La mayoría van a pequeños operadores y especuladores, pero mineras comerciales con los recursos para explotar estas minas también reciben las nuevas licencias. De manera similar al caso del Perú, las autoridades ambientales sudafricanas –en este caso el Departamento de Medio Ambiente y Turismo– no pueden oponerse con eficacia al otorgamiento de estas licencias, porque el DME tiene la autoridad de otorgarlas con base en sus propios estudios de impacto ambiental.

En julio del 2008, Bench Marks propuso el cercamiento del distrito de los lagos y la exclusión de toda actividad minera, porque representa una amenaza severa e irreversible para una de las «verdaderas joyas» naturales de Sudáfrica. Denuncia «la forma irresponsable en la cual tanto el Departamento de Metales y Energía (DME) y el Departamento de Asuntos Acuíferos y Forestales (Department of Water Affairs and Forestry, DWAF) han manejado el otorgamiento de concesiones mineras y licencias de agua», y también critica los procesos de consulta que realizan las empresas mineras antes de recibir las concesiones, calificándolos de poco confiables. Según esta ONG, los representantes de las comunidades que son consultadas, por lo general no tienen la experiencia para discutir las propuestas mineras. «Las empresas mineras están más preparadas para confundir a las comunidades rurales con su uso elocuente del conocimiento científico y técnico, y, por lo tanto, por definición, no se cuenta con la capacidad de discutir con ellos de igual a igual» (Bench Marks Foundation 2008).

⁵⁶ Véase Bench Marks Foundation (2008). Según su página web, Bench Marks es una ONG independiente de orientación religiosa que monitorea el desempeño corporativo.

1.7 Relaciones sociales y ambientales

Es evidente que Zijin goza de buenas relaciones con las autoridades políticas chinas y participa directamente en los esfuerzos del gobierno de promover la consolidación del sector minero chino y su expansión internacional. Los ejecutivos de Zijin participan en reuniones con presidentes, Primeros Ministros y dignatarios que visitan China para entablar acuerdos con el Estado, y son invitados a otros países como si fueran también autoridades del más alto nivel.

Revisando las fuentes disponibles sobre las actividades Zijin, sin embargo, es notable la escasez de información sobre sus relaciones comunitarias y ambientales, tanto dentro de China como en otros países donde tiene inversiones u operaciones.

Filantropía e inversión social

En sus comunicaciones oficiales, Zijin dice: «Si una empresa puede compararse con una persona, Zijin Mining Group Co. debe ser una [persona] virtuosa», poniendo énfasis tanto en la armonía interna en la empresa como en «el desarrollo coordinado de la empresa, el personal y la sociedad» (sitio web de ZGM). Destaca su inversión en investigación y educación científica, y también sus aportes filantrópicos. «Desde que esta empresa comenzó a generar ganancias, Zijin se ha dedicado a hacer aportes a la sociedad» (sitio web de ZGM). Entre 1999 y el 2003, según la empresa, Zijin donó un total de 21,91 millones de yuanes a diferentes iniciativas de bienestar públicas, incluyendo ayuda para estudiantes necesitados, víctimas de desastres naturales, enfermos y pobres, y apoyo para la agricultura. En el 2004 y el 2005 anunció que sus donaciones e iniciativas de bienestar público constituían entre 1% y 2% de sus ingresos sujetos a impuestos, y que sus donaciones totales en estos dos años fueron de 8,27 millones de yuanes y 30,97 millones de yuanes, respectivamente. En el 2006, ZMG dice haber realizado donaciones por más de 148,43 millones de yuanes.

Durante el 2008, Zijin anunció aportes de 116 millones de yuanes en donaciones, incluyendo donaciones corporativas y de los recursos personales de sus líderes y personal, por ejemplo, a las víctimas del terremoto de este año. En diciembre del 2008, Zijin fue elegida como una de las empresas más caritativas de China, en el puesto 13 de 141 empresas receptoras del premio «China Charity Award – The Most Charitable Domestic-funded Enterprise». El presidente Hu Jintao y otros líderes nacionales saludaron personalmente a los representantes de las empresas ganadoras. Según la empresa, este es el galardón más alto que otorga el gobierno a quienes han realizado aportes sobresalientes en el campo de la caridad y el bienestar público (sitio web de Zijin, 27/12/2008).

Zijin enfatiza que su meta de convertirse en «un grupo minero de gran escala, internacional, eficiente en las ganancias y de alta tecnología», viene acompañada por la responsabilidad social corporativa y participación en donaciones caritativas y asistencia a los pobres y otros en dificultades, «para impulsar la construcción de una sociedad socialista armoniosa» (sitio web de ZMG,

2009). Según fuentes de la empresa, junto con la aceleración de su plan de desarrollo, Zijin Mining Group ha organizado más de 100 empresas subsidiarias en más de veinte provincias y ocho países en el extranjero. Todas estas empresas, «también abrazan la importancia de colaborar con la sociedad y participar en actividades sociales y caritativas donde estén, contribuyendo a la buena imagen pública de Zijin» (sitio web de ZMG, 2009).

Son pocas las empresas occidentales que pueden demostrar semejantes niveles de aportes filantrópicos. Sin embargo, y a diferencia de algunos países capitalistas con tradiciones filantrópicas institucionalizadas, no hay transparencia respecto al destino de estas donaciones ni formas de rendición de cuentas disponibles para el escrutinio público.

Política y conducta ambiental

Como ya mencionamos, en el 2000 ocurrió un derrame de cianuro de sodio líquido en un accidente cerca de la mina Zijinshan, lo cual generó intoxicación de pobladores locales. No encontramos detalles independientes sobre este caso, sino solamente la versión oficial de Zijin, que subraya los esfuerzos de rescate y la reducción del impacto.

Posteriormente, en la historia oficial de Zijin hay bastante énfasis en sus esfuerzos por proteger el medio ambiente, y ha sido premiada en China por la creación de «parques mineros» y sus esfuerzos por reducir la contaminación ambiental. Su mina original, Zijinshan, es citada como una mina modelo, rodeada por un gran parque de conservación. Zijin también es un líder en los esfuerzos del gobierno por concentrar el sector minero en pocas empresas de mayor capacidad tecnológica, en parte para reducir la contaminación y mejorar la seguridad laboral. «Buscamos oro y plata», dice su página web, «pero nos preocupan más el agua pura y las montañas verdes».

El diciembre del 2006, una presa de relaves de la mina Shuiyindong, de Zijin, en la provincia de Guizhou, colapsó y liberó 200.000 metros cúbicos de relaves. Según un informe de la misma compañía, el derrame estuvo confinado a dos reservorios locales, uno de los cuales es usado para irrigación. El informe oficial de Zijin fue publicado como hecho de importancia siguiendo una de las reglas de cotización de la Bolsa de Valores de Hong Kong. Después de este incidente, Zijin asegura que ajustó la regulación ambiental de todas las minas de oro en la provincia de Guizhou. La mina fue cerrada durante cuatro meses, pero no encontramos más detalles sobre el daño causado. «De ahora en adelante», señaló un vocero de la empresa a Reuters, «cada año observamos el Día del Medio Ambiente el 27 de diciembre, aniversario del colapso de la represa»⁵⁷.

En el 2007, Zijin tuvo que ser evaluada por la entidad reguladora ambiental, SEPA, antes de recibir la aprobación de su IPO en Shanghái, y en este proceso tuvo que cerrar cinco minas con

⁵⁷ <<http://www.chinamining.org/Companies/2007-09-19/1190171569d7111.html>>.

estándares ambientales «bastante malos», según un vocero de la reguladora. Eran minas que pertenecían a subsidiarias recientemente adquiridas, y ZMG no había podido venderlas, así que decidió cerrarlas. Aparentemente, en los últimos años SEPA está aumentando su poder sobre las plantas y minas más contaminantes en China, debido al reconocimiento de las autoridades del serio problema de contaminación del aire y del agua.

En el 2008 la empresa Minera Rio Blanco Copper S.A. (ex Minera Majaz), de propiedad del Consorcio Zijin, fue multada por la entidad reguladora Osinergmin en el Perú, por incumplir con normas de seguridad y ambientales. Como veremos más adelante, la empresa sostiene que ha pagado la multa y ha subsanado los problemas citados, aunque a mediados del 2009 aún faltaba aprobación de parte de las autoridades de un adecuado informe de evaluación ambiental.

Conflicto social

En cuanto a la prevención y el manejo de conflictos sociales, algo común para la industria minera, también brillan por su ausencia los informes sobre Zijin en este respecto. Dentro de China, solo hemos encontrado una situación recientemente reportada en los diarios, que revela la experiencia de la empresa al tratar con comunidades de campesinos que se resisten a ser reubicadas.

El 20 de abril de 2008, en el condado de Malipo, en la provincia de Yunnan, diversos medios reportan un conflicto sangriento entre un grupo de aproximadamente 100 campesinos y las fuerzas de orden local. En este conflicto, la policía abrió fuego, matando al campesino Chen Changfa e hiriendo a decenas más. Según algunas versiones, los campesinos protestaron por la inadecuada oferta de compensación por sus tierras y la reubicación, ofrecida por la empresa Zijin Mining en su intento por comprar minas pequeñas a lo largo de la zona (Zhou 2008, Interfax-China 2008, *China Digital Times* 2008).

Según la organización Chinese Human Rights Defenders (CHRD), los campesinos resistieron la expropiación de sus tierras de parte de la empresa minera. Zijin había negociado con ellos sobre la construcción de una mina de tungsteno en sus tierras, pero los pobladores, mayoritariamente de la minoría étnica Miao, habían rechazado la oferta por considerarla insuficiente⁵⁸. Según CHRD, el incidente se produjo así:

«Protegidos por guardias de seguridad, policía y policía paramilitares, despachados por el gobierno del condado de Malipo, los mineros comenzaron la excavación en tierras de los pobladores, quienes se enojaron e intentaron bloquear la operación y filmar el proceso con cámaras de video. La policía y personal de la mina les quitaron las cámaras, lo que aumentó la confrontación». Los policías paramilitares entonces dispararon a los pobladores, y Chen murió en el acto. Cinco otros fueron heridos por disparos e internados en el hospital de la

⁵⁸ <<http://www.iht.com/articles/ap/2008/04/22/news/China-Land-Dispute.php>>.

prefectura de Wenshan, en condición crítica, y otros veinte fueron tratados en el hospital del condado de Malipo» (CHRD 2008).

La misma organización denuncia que las autoridades del condado de Malipo bloquearon al acceso a información sobre la confrontación, mientras los paramilitares establecían bloqueos en los principales caminos e interrogaban cualquier persona que entrara al condado.

El 23 de abril, Zijin negó los reportajes iniciales que sindicaban a sus trabajadores como participantes en el altercado con los pobladores. «Los trabajadores de Zijin no estuvieron involucrados en el conflicto de Malipo, y las operaciones de la compañía en Malipo no se vieron afectadas», dijo Zheng Yuqiang, secretario del directorio. «Es natural para la gente vincular el incidente con Zijin Mining, ya que la compañía tiene un proyecto de tungsteno en Malipo. Sin embargo, las operaciones de la empresa se desarrollan en pleno cumplimiento de la ley», añadió un funcionario del gobierno local⁵⁹.

¿Qué había pasado? Según un reportaje posterior en *Caijing Magazine*, este conflicto forma parte de una historia más larga de luchas entre autoridades y campesinos en la zona, relacionado con los esfuerzos del gobierno para consolidar la minería de tungsteno bajo control de una sola empresa grande –Zijin Mining Group– y poner fin a las operaciones mineras informales y de pequeña escala, citadas como responsables por la contaminación ambiental y la evasión tributaria a lo largo del condado. Esta campaña se aceleró en el 2007, después de que el gobierno central emitió una orden para la consolidación de la minería a escala nacional. El objetivo del gobierno local es transferir la propiedad de todas las minas a Zijin (Qiong 2008).

La provincia de Yunnan está ubicada al suroeste de China y cerca de la frontera con Vietnam y Burma (Myanmar). Es muy rica en recursos naturales, tanto de flora y fauna como de minerales y abundante agua. Según un informe del Banco Mundial, hay 150 tipos de reservas minerales en la provincia, y constituyen 93% de todos los minerales descubiertos en el ámbito nacional. La provincia es líder en el país en reservas de zinc, estaño, plomo, cadmio, indio, talio y asbesto azul. El condado de Malipo, sin embargo, es bastante pobre, aunque tiene una abundancia de tungsteno, que es un recurso escaso en China. Como todos los minerales en China, el tungsteno pertenece al Estado, y se requiere permiso de las autoridades locales antes de explorar o explotarlo. Entre el 2000 y el 2005, las autoridades otorgaron derechos mineros a diecisiete diferentes empresas, a precios relativamente bajos. Sin embargo, a partir del 2005 los precios de este mineral aumentaron mucho, generando un «boom» en el cual participaron autoridades, campesinos y empresarios locales, trasladando los derechos a más de 100 compañías. Pero este boom no favoreció a las arcas fiscales locales debido a la amplia evasión tributaria, a la par que generó severos problemas de contaminación ambiental por la disposición irresponsable de relaves de parte de los mineros informales.

⁵⁹ <<http://www.interfax.cn/news/metals/1580/>>.

A fines del 2005, las autoridades trataron de re-consolidar los derechos en menos manos y promover una mayor inversión en tecnología, además de mayores impuestos. Pero les fue imposible –la masificación de la minería informal continuó y también los problemas de deforestación y contaminación–. Los mismos campesinos de la zona comenzaron a extraer minerales de sus tierras, y surgieron múltiples conflictos cuando las autoridades trataron de confiscar su equipamiento primitivo. A fines del 2006, el Consejo de Estado a escala nacional emitió el Documento 108, que ordena la consolidación del sector minero y pone énfasis en un rol regulador de los gobiernos locales, junto con mecanismos de mercado. Sin embargo, muchos gobiernos locales trataron de aplicar la medida con mano dura.

Zijin fue una de ocho empresas que presentaron propuestas para el plan de consolidación, y fue seleccionada con la condición de que hiciera una inversión inicial significativa, y con el compromiso de pagar más de 10 millones de yuanes anuales en impuestos y tarifas locales, independientemente de sus ganancias, además de construir escuelas, hospitales, una plaza y un hotel de cuatro estrellas, y establecer un fondo para la educación local⁶⁰. A cambio, el gobierno local prometió ayudar a Zijin a consolidar la propiedad en manos de las diecisiete empresas concesionarios y más de 100 inversionistas alrededor de China, además de tomar el control de las pequeñas minas abiertas por campesinos locales.

Pero los mismos ejecutivos de Zijin reconocen que el gobierno había asumido una tarea inmensa, por la dificultad en encontrar a los propietarios originales y de negociar con los campesinos. La «ayuda», en este caso, vino en forma de enfrentamientos violentos, lo que fue contraproducente y llegó hasta los medios internacionales. Y como dice uno de los campesinos afectados: «las empresas mineras toman la riqueza de la montaña, mientras nosotros debemos soportar un ambiente en deterioro y cosechas reducidas debido a los problemas ambientales causadas por la minería»⁶¹. Las leyes chinas aparentemente no requieren compensar a los campesinos afectados por la minería. Pero, en los hechos, la consolidación se estancó y solo cinco de las diecisiete empresas que controlaron estas minas estuvieron dispuestas a transferir su propiedad a Zijin, mientras que las otras estaban negociando con el gobierno y la resistencia de estos campesinos continuaba.

Si bien la empresa Zijin tiene intereses en algunos de los países más conflictivos o tensos del mundo (como Afganistán, Tayikistán y Myanmar), tampoco hay información en los medios internacionales sobre su manejo de las relaciones comunitarias. De hecho, hasta el 2009 el único caso en que encontramos reportes de problemas serios de relaciones comunitarias para

⁶⁰ En febrero del 2007 se formó la empresa Malipo Zijin, con 49% de las acciones en manos de ZMG y 51% en manos de las empresas Malipo State-Owned y Malipo Luowei, aparentemente pertenecientes al gobierno local. El objetivo de Malipo Zijin fue «la reestructuración del negocio minero y la consolidación de las minas de tungsteno y otros recursos minerales en el condado de Malipo» (sitio web de Zijin). En noviembre del 2007, Zijin expandió su participación a 85% de Malipo Zijin, mientras que Malipo State-Owned retuvo 10% y Malipo Luowei, 5%. Malipo Zijin se convirtió plenamente en subsidiaria de ZMG, y su nombre cambió a Wenshan Malipo Zijin Tungsten Group Company Limited. <<http://www.zjky.cn/Portals/1/Files/LTN20071106316.pdf>>.

⁶¹ <<http://english.caijing.com.cn/2008-05-21/100064025.htm>>.

una empresa relacionada con ZMG, es en el caso de Río Blanco, en el Perú, y son problemas que fueron heredados de los propietarios ingleses previos. En todo caso, si bien los ejecutivos de Zijin parecen ser bastante experimentados en estos temas en su país, el caso de Río Blanco pareciera plantearles un reto más grande, en términos del nivel de resistencia local al proyecto y las limitaciones para la actuación del gobierno a su favor.

1.8 Transparencia y rendición de cuentas

El principal problema para hacer un seguimiento del desempeño público de una empresa como Zijin, y también de las otras integrantes del consorcio, es la dificultad para conocer detalles de sus proyectos dentro de China, que no reciben atención de los medios de prensa en inglés. Asimismo, aunque la empresa coloca bastante información en su página web, no es transparente en cuanto al manejo financiero de la empresa, ni difunde detalles más específicos sobre su conducta ambiental, social y tributaria.

Al estar listada en las bolsas de valores de Hong Kong y Shanghái, existen requisitos formales de rendición de cuentas que Zijin debe cumplir. Pero la posibilidad de influir en la empresa por acción directa de los accionistas independientes, es casi nula. La mayoría de accionistas son empresas o entidades del gobierno local chino, o personajes prominentes cercanos a la empresa. Sería bastante difícil un activismo directo de los accionistas minoritarios o presión de las ONG en sus sedes, como ocurre con empresas en América del Norte y Europa. Las reuniones anuales de accionistas son en China, donde resulta difícil la asistencia aun de las ONG transnacionales.

Hay información disponible sobre las empresas integrantes del Consorcio Zijin en sus páginas web y en las bolsas de valores, pero llama la atención que las versiones en inglés parecen tener menos información que los documentos y las noticias colocados en chino. Por ejemplo, cuando ZMG se preparó para cotizar en la Shanghai SE, solo fueron obligados a publicar el prospecto necesario en chino/mandarín, aunque podría tener información importante sobre sus proyectos en el exterior.

Los otros socios: Tongling, Xiamen C&D y LS-Nikko Copper Inc.

Aunque al consorcio que ha adquirido la mayoría de la propiedad de Monterrico Metals, Xiamen Zijin Tongguan Investment Development Co. Ltd., frecuentemente se lo denomina «Consorcio Zijin», conviene recordar que hasta finales del 2008, Zijin tenía solo 45% de las acciones, mientras Tongling Nonferrous Metals Group Co. tenía 35% y Xiamen C&D Inc., 20%. De los nueve integrantes del directorio del consorcio, cuatro eran de Zijin, tres de Tongling y dos de Xiamen⁶².

⁶² Lan Fusheng: presidente del Directorio del Consorcio Zijin, vicepresidente y director ejecutivo de Zijin;
Shao Wu, *deputy general manager* de Tongling;
Huang Wenzhou, *general manager* de Xiamen;
Zheng Yuqiang, secretario del Directorio de Zijin;

¿Quiénes son los otros dos socios? Pareciera que ambos también son *holdings* o grupos económicos con intereses en diversas ramas y países. Ambos son formalmente estatales, regulados por autoridades públicas subnacionales, y hay muy poca información sobre ambas disponible para el público.

2. Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc.

Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc. es el nombre de la empresa incluida en el documento de oferta del Consorcio Zijin para la compra de Monterrico Metals en el 2007 (Zijin Offer Document 2007: 147, 152). Sin embargo, su empresa matriz parece ser Tongling Nonferrous Metals Group Holdings Company Limited, fundada en 1949, la cual su vez tiene una subsidiaria llamada Tongling Nonferrous Metals Group Company Limited, que está listada en la Bolsa de Valores de Shenzhen desde 1992 (código: SHE:000630). Esta es una empresa estatal regulada por las autoridades políticas y, desde el 2004, por la State-Owned Assets Supervision and Administration (Sasac) de la provincia de Anhui. Para fines de este estudio, llamaremos «Tongling» a todas estas entidades, ya que provienen de la misma matriz.

Tongling es una empresa de gran escala que se dedica principalmente a la fundición, el refinamiento y procesamiento de productos de cobre y otros metales no ferrosos. Los productos más importantes de la empresa consisten en la venta de cátodos de cobre, oro, plata, bolas de acero, acero, arena fina, vitriolos y otros productos de cobre. Alrededor de 70% de los ingresos de la compañía provienen de sus cátodos de cobre, y aparenta ser líder del país en este producto. En el 2008 fue considerada como la fundición de cobre más grande del país en términos de producción, y en el 2009 aún figura como una de las dos más grandes (Google Finance 2008b, Zijin Offer Document 2007, sitio web de Tongling). Según varios analistas, Tongling compra la mayor parte de sus insumos de cobre crudo de otras empresas mineras para abastecer a sus fundiciones (Xiao 2008, *China Mining* 2009). Sin embargo, tiene un creciente interés en participar directamente en inversiones en minería de cobre y así asegurarse el adecuado abastecimiento de este metal a largo plazo.

La empresa *holding* también parece tener múltiples filiales que se dedican a diversas otras actividades, incluyendo el comercio, la investigación, la construcción de maquinaria eléctrica, el procesamiento y venta de materiales de aluminio, la producción de ácido sulfúrico y otros productos químicos, la provisión de agua potable, y el turismo.

Li Shanshan (Susan), *general manager* de la Division of Overseas Development de Zijin;
 Lei Guichun, representante de Zijin;
 Li Dongqing, ingeniero principal de Tongling;
 Yang Jun, *general manager*, División de Comercialización Internacional de Tongling;
 Zhang Yongfeng, *deputy general manager* de Xiamen.

Según su sitio web, Tongling es una de las 300 empresas que «recibe apoyo especial de la Nación», y también es una de las empresas grandes que recibe apoyo preferencial del gobierno de la provincia de Anhui (sitio web de Tongling, 2008). Figura entre las 500 empresas líderes de China y las empresas industriales de mayor escala en cuanto a sus ventas y activos. Tongling ha ocupado el primer lugar en producción de cátodos de cobre en China durante años, y es reconocida como una de las más importantes empresas de refinería de cobre en el mundo.

En términos de su alcance global, Tongling es una de las Top 100 empresas chinas con licencia para realizar comercio internacional, y tiene relaciones de cooperación económica, técnica y comercial con más de treinta países. Importa insumos de al menos quince países, entre ellos el Perú, Chile y Argentina, Australia, Canadá y los Estados Unidos; y exporta sus productos a más de diez países, entre ellos Japón, Alemania y los Estados Unidos. En el 2008 se ubicó en el puesto 175 entre las Top 500 en China en cuanto al volumen total de importaciones y exportaciones (sitio web de Tongling).

2.1 Orígenes e historia

Según fuentes de la misma empresa, y Sasac de Anhui, la empresa fue fundada en 1949, «restaurada» en 1950, y oficialmente puesta en producción en 1952, y fue una de las primeras bases de la industria de metales no ferrosos de China.

La provincia de Anhui está ubicada al sureste del país, a las orillas del río Yangtzé y cerca al mar, y tiene una población de más de 59 millones⁶³. Tiene y abundantes recursos naturales, entre ellos hierro, carbón, oro, plata, estaño y cobre, además de industrias dedicadas a la extracción y el procesamiento de los mismos. La industria de cobre está concentrada en Tongling, una ciudad y prefectura al sur de la provincia. Es conocida como la cuna de la Cultura de Bronce en China, debido a que gracias a sus depósitos de cobre y estaño, Tongling fue un centro importante para la producción de bronce desde la dinastía Han, hace más de 1.500 años y tuvo importancia industrial a lo largo de los siglos posteriores (sitio web de Tongling). Hoy la base industrial de Tongling gira alrededor de las minas de cobre cercanas, y las fundiciones y operaciones de procesamiento del metal.

Aparentemente, la evolución reciente de esta empresa se remonta a 1992, con la creación de Anhui Tongdu Development Stock Co. Ltd. como la primera empresa en ofrecer acciones de la provincia. En 1994 cambió su nombre a Anhui Tongdu Copper Stock Co. Ltd., y en 1996 fue listada en la Shenzhen Securities Exchange, la primera empresa de cobre de China en ser listada en bolsa. Aparentemente, esta empresa se convirtió posteriormente en Tongling en el 2007, aunque en una presentación hecha por la misma Tongling en el 2006, Anhui Tongdu Copper Stock Co. Ltd. aparece más bien como una empresa asociada a Tongling (Tongling 2006).

⁶³ <<http://www.travelchinaguide.com/cityguides/anhui/>>, <<http://www.ah.gov.cn/>>.

2.2 Propiedad, acciones y valor

Tongling todavía figura entre una lista de empresas cuyos activos son regulados por la Sasac de Anhui. Establecida en el 2004, la Sasac tiene como funciones guiar y promover la reforma y reorganización de las empresas estatales, supervisar la manutención y apreciación de su valor, fortalecer su gestión, promover el sistema moderno de gestión, mejorar la estructura de gobierno corporativo, participar y guiar el financiamiento de la empresa, y promover ajustes estratégicos, entre otras. La Sasac asigna supervisores a las empresas más grandes de la provincia, y debe nombrar y remover al personal a cargo de ellas, además de realizar otras tareas que el Comité del Partido y el gobierno provincial le asignen⁶⁴.

Aunque Tongling Nonferrous Metals Co. Ltd. está listada en bolsa, según al menos una fuente, solo 43% del total de sus acciones son negociables, y se presume que el resto se encuentran en manos de la misma autoridad provincial⁶⁵.

Durante el 2007, el valor de las acciones de Tongling se incrementó cinco veces y sus ganancias netas reportadas aumentaron 40,26%, hasta llegar a US\$ 118 millones, mientras sus ingresos por operaciones eran de US\$ 5.230 millones, un incremento significativo con respecto al 2006, cuando eran de US\$ 4.500 millones, debido a sus aumentos de producción y las alzas de precios. Este año se ubicada en el puesto 8 entre las mayores refinerías de cobre del mundo⁶⁶. En el 2008, Tongling tuvo que cortar su producción debido a la caída de los precios, y reporta una reducción de 38% en sus ganancias de ese año. No obstante, para el 2009 anunció planes de aumentar producción en 23%, a 800.000 TM, comparadas con 650.000 TM en el 2008 (China Knowledge 2008).

A raíz de la crisis global, con reducción de demanda para el procesamiento de minerales de parte de las grandes mineras extranjeras, la situación de las fundiciones chinas como Tongling y Jianxi Copper Co. (la segunda más grande del país) se complicó. Para enfrentar esta situación, han comenzado a comprar minas y aumentar su participación en proyectos mineros en el extranjero, para asegurar mayores insumos de materias primas. Asimismo, Tongling y otras refinerías serán beneficiarias del plan de estímulo del gobierno chino, que incluye compras de las refinerías más grandes, compra de *stocks* de reservas de metales como zinc y cobre, y acceso a reservas financieras del gobierno para tales iniciativas, además de beneficios tributarios, y apoyo político para renegociación de las tarifas pagadas por el procesamiento de parte de las grandes mineras internacionales.

China es el más grande consumidor de cobre del mundo. A partir de diciembre del 2008, las fundiciones chinas comenzaron a negociar con las más grandes empresas mineras, para recibir un aumento en las tarifas que ellas pagan para el procesamiento del metal (conocidas como CT/

⁶⁴ <<http://www.ahsac.gov.cn/weben/qiye/qiye025.asp>>.

⁶⁵ <<http://www.hkex.com.hk/csm/company.asp?LangCode=en&mkt=sz&StockCode=630>>.

⁶⁶ Datos para el 2008: <<http://www.chinaknowledge.com/News/news-detail.aspx?type=1&tid=17116>>.

RC, por *contract treatment and refining charges*), el primer aumento desde el 2006. De hecho, para el 2008 las tarifas ofrecidas a las fundiciones fueron cortadas en 21%, debido a la mayor demanda y la escasez de minerales. Sin embargo, para el 2009 las fundiciones tenían mayor poder de negociación, dado que las empresas mineras no cuentan con capital debido a la crisis global y necesitan vender sus productos para tener efectivo. Este aumento ayudará a Tongling Nonferrous Metals Group Co. y otras fundiciones chinas a recuperar sus ganancias.

Inicialmente, las fundiciones chinas pidieron un aumento de 74%, y BHP –la empresa minera más grande del mundo– ofreció un aumento de 12%. Aunque no hemos podido confirmar las tarifas finalmente definidas, las fundiciones chinas quedaron satisfechas con el resultado. Las importaciones de cobre a China en enero del 2009 aumentaron en 41% frente al año anterior. Los medios financieros reportaron que Jiangxi Copper operaba en plena capacidad, mientras que Tongling proyectaba un aumento de producción ese año en 23% (djnewswires.com, 2009).

2.3 Estructura y gobernanza

Para una empresa de esta envergadura, es notable que el sitio web de Tongling⁶⁷ ofrezca poca información para el público internacional, al menos en la versión en inglés. No contiene nombres ni biografías de sus ejecutivos, ni organigramas, ni reportes financieros sobre las empresas y los proyectos que tiene. En medios financieros más especializados, solamente figuran los nombres de sus cinco principales ejecutivos⁶⁸:

Presidente del directorio: (<i>officer</i> desde marzo del 2005)	Wei Jianghong (47 años)
Vicepresidente:	Wu Shao (48)
<i>Deputy general manager</i> , secretario del directorio y director	Guozhong Wu (44)
<i>Deputy general managers</i> :	Likui Chen (51) <i>officer</i> desde noviembre del 2002)
	Xiaochun Luo (45) (<i>officer</i> desde mayo del 2005)
	Shengdao Lin (54) (<i>officer</i> desde abril del 2006)

⁶⁷ <<http://www.tnmg.com.cn/english/>>.

⁶⁸ <<http://finance.google.com/finance?q=SHE:000630>>.

General manager, director

Renfa Wang (59)
(*officer* desde marzo del 2005)

Directores:

Libao Wang (52)
Huadong Gong (44, desde mayo del 2006)
Mingyong Chen (46, desde abril del 2007)

Observamos que Yang Jun, mencionado en la prensa financiera como «General Manager of Tongling's international trade company»⁶⁹, es el representante de Tongling en el directorio del Consorcio Zijin. Yang también figura en el 2007 como líder del China Smelters Purchase Team, una asociación de nueve fundiciones de cobre de China que incluye a Tongling y que aparentemente lidera negociaciones con las empresas mineras (Chen 2007).

En cuanto a las diversas propiedades y empresas filiales de Tongling, en el documento de oferta para Monterrico hay una lista de 22 empresas subsidiarias («*associated parties*», p. 109, 111). En junio del 2006, una presentación de la misma empresa indica que consiste de más de 50 empresas, incluyendo inversiones, acciones y propiedad directa. Su ficha en Google Finances en el 2008 decía: «al 31 de diciembre de 2007, la empresa contaba con 18 filiales en todo el mundo», aunque esta posteriormente fue eliminada. En la página web de la Sasac de Anhui dice: «la compañía tiene 21 fábricas, minas e instituciones, 23 empresas participantes, siete empresas subsidiarias *full stock*, y una empresa colectiva», y menciona que entre sus actividades se encuentran *joint ventures* con empresas extranjeras, aunque no están los nombres de las mismas (sitio web de Sasac).

2.4 *Joint ventures* y proyectos internacionales

En una presentación realizada en el 2006, Tongling destaca que con el crecimiento de la empresa, su demanda por mayores insumos crece y, por lo tanto, debe expandirse y buscar socios fuera y dentro de China (Tongling 2006). Al 2008, Tongling importaba insumos de quince países, entre ellos Chile, Perú, Argentina, Australia, Canadá y Estados Unidos.

En el 2006, Tongling hizo referencia a la creación de Copper Crown Resources Share Holding Co. Inc. en las Islas Vírgenes Británicas, para la realización de proyectos conjuntos en Chile, Perú, Australia e Indonesia, entre otros, pero no encontramos mayores detalles sobre esta empresa⁷⁰. En agosto del 2008, Tongling anunció planes para comprar 51% de Chifeng Jinjian Copper Co., una fundición con sede en Mongolia, por US\$ 65,7 millones, como parte de un esfuerzo por consolidar también esta parte de la industria⁷¹.

⁶⁹ <<http://www.resourceinvestor.com/pebble.asp?relid=38728>>.

⁷⁰ Tong Guan Resources Holdings Limited está incorporada en la Bolsa de Valores Internacional (BVI).

⁷¹ <<http://www.reuters.com/articlePrint?articleId=USSHA27627720080806>>.

A inicios del 2009, Tongling anunció su decisión de buscar control sobre más recursos en el extranjero, con el apoyo de gobierno central. Tal como Zijin, Tongling aprovechará los beneficios tributarios (*value-added tax rebates*) ofrecidos por el gobierno, sobre exportaciones de ciertos productos de cobre de alta tecnología (MAC, 11/03/2009). Según su presidente, Wei Jianghong, Tongling está explorando en busca de minerales en Australia, Canadá y América del Sur, buscando oportunidades para adquirir minas de cobre, hierro y zinc, para asegurar insumos futuros (Bloomberg, 05/03/2009).

En Canadá, Tongling anunció la compra de una participación de 13% en la empresa Canada Zinc Metals Corporation en enero del 2009, un trato que aparentemente se cerró en junio del mismo año. Esta compra ayudará a la empresa a desarrollar el potencial de un futuro «distrito minero» de larga vida en la Columbia Británica, Canadá. Según medios financieros, Canada Zinc Metals es el principal propietario de la veta minera de clase mundial llamada Kechika Trough, con más de 80 millones de toneladas de metales base⁷².

En América del Sur, Tongling está presente desde hace diez años en Chile, donde tiene diversas concesiones mineras, y plantas y contratos de procesamiento de cobre⁷³. Su presencia parece formar parte de una relación más amplia de cooperación cuprífera entre Chile y la Provincia de Anhui, según declaraciones de Guo Jinlong, Secretario del Partido Comunista Chino de Anhui, durante la visita del presidente del Senado chileno, Eduardo Frei, en octubre del 2007⁷⁴. En octubre del 2007, se anunció una nueva *joint venture* para el procesamiento de cobre en la provincia de Copiapó, Chile, que involucra a Tongling, la empresa Sinocop y la Minera Catania Verde S.A., todas en manos de inversionistas chinos. Bajo este acuerdo, se construirá una importante nueva planta procesadora hidrometalúrgica para procesar cobre. Además de tener una participación de 20% en el proyecto (a través de una subsidiaria, Tong Guan Resources Holdings Limited), Tongling también tendrá derecho exclusivo de comprar 50% de la producción de la planta, y la primera opción para la otra mitad. La nueva planta ocupará aproximadamente 405 hectáreas en la comuna de Tierra Amarilla, provincia de Copiapó. Debió comenzar operaciones a fines del 2008, e inicialmente proyecta procesar 5.000 toneladas diarias, aunque podrá llegar a un máximo de 20.000 toneladas⁷⁵.

Tongling también parece tener interés en participar en nuevos proyectos mineros en Ecuador, calificados por la administración de presidente Rafael Correa como prioridad nacional, para compensar la caída de precios de su principal producto de exportación, el petróleo. Desde sep-

⁷² <<http://www.tradingmarkets.com/site/news/Stock%20News/2142781>>, <http://www.canadazincmetals.com/news/index.php?&content_id=83>.

⁷³ Por ejemplo, en el 2005 Tongling realizó tratamiento y refinería de cobre para la Cía. Minera Doña Inés de Collahuasi, que pertenece a Anglo American (44%), Xstrata (44%) y un consorcio japonés liderado por Mitsui (12%).

⁷⁴ <<http://apps.ah.gov.cn/govstruct/showcontent.asp?newsid=1147>>.

⁷⁵ También interesantes en relación con este proyecto son las visitas de delegaciones del China Export-Import Bank. <http://www.sinocop.hk/html_eng/projects/minevisit/2007_12_exlmbank.html>, <http://www.sinocop.hk/html_eng/projects/minevisit/2007_9_exlmbank.html>.

tiembre del 2008, surgieron informes sobre el interés de Tongling en invertir en un importante proyecto de cobre en el sur de Ecuador, Panantza-San Carlos, un interés también compartido por Codelco de China y Xstrata. Esto se hará a través del proceso de venta de la minera *junior* canadiense Corriente, que mantenía la concesión.

En el 2006, todos los proyectos de exploración de la empresa Corriente habían sido suspendidos para evitar choques violentos entre comunidades en contra y a favor del desarrollo minero (Soto 2008). Asimismo, la administración de Correa había impuesto una prohibición sobre todos los proyectos mineros hasta establecer un nuevo marco legal y tributario más favorable al Estado ecuatoriano. Sin embargo, en el 2009 la administración Correa levantó esa prohibición y anunció al menos cuatro grandes proyectos de prioridad nacional, incluyendo los de Corrientes.

En marzo del 2009, altos funcionarios del gobierno ecuatoriano anunciaron que Corriente está cerca de cerrar un trato con Tongling Nonferrous Metals (Reuters, 25/03/2009). Según las mismas fuentes, la pregunta por resolver era si Tongling iba a comprar todo o solo parte de Corriente, empresa que está listada y basada en Canadá pero explora cobre en Ecuador (Reuters, 25/03/2009). Corriente ofrecía a Ecuador un proyecto integral que incluye un puerto, carreteras, plantas hidroeléctricas y una refinería de metales, con una inversión inicial de unos US\$ 3.000 millones. Funcionarios ecuatorianos afirmaron en marzo del 2009 que Tongling ha firmado un trato con la constructora china China Railway Construction Corp., para financiar proyectos mineros en Ecuador. Funcionarios de China Railway y China Development Bank también participaron en reuniones con el gobierno ecuatoriano esa semana. «Les dijimos [a Tongling] que mientras respeten el marco legal y cumplan con sus planes de inversión, su inversión general está garantizada en Ecuador», afirmó un alto oficial minero (Reuters, 25/03/2009).

3. Xiamen C&D Inc.

«You name it, Xiamen C&D trades it».
< <http://www.answers.com/topic/xiamen-c-d-inc>>

Xiamen C&D Corporation Limited, es un conglomerado o grupo de inversión grande, de naturaleza estatal, establecido en 1980 por la Municipalidad de Xiamen. Al 2008 tiene seis grandes empresas *holdings* y participa como accionista en cuatro otras, con un total de más de 40 empresas afiliadas. Xiamen C&D Inc., la empresa que participa formalmente con 20% del consorcio Zijin, es una de las seis *holdings* creadas y listadas en la bolsa de Shanghái en 1998 (sitio web de Xiamen C&D⁷⁶).

Los rubros de operación de Xiamen C&D Inc. son la importación y exportación (*trader*), la logística y los servicios múltiples, y se describe a sí misma como «una empresa moderna y orientada

⁷⁶ <<http://www.chinacond.com/web/en/home>>

al servicio», con tres principales áreas de operación: (1) operaciones de cadena (*supply chain operations*), que es su negocio esencial; (2) desarrollo de bienes raíces y alquiler de propiedades; y (3) inversiones industriales complementarias a sus operaciones de cadena (sitio web de Xiamen C&D). Entre estas inversiones figura su participación en el Consorcio Zijin, donde aparentemente Xiamen manejaría la logística para el desarrollo del proyecto cuprífero en el Perú. A diciembre del 2007, la empresa obtuvo aproximadamente 48,7% de sus ingresos del comercio internacional y 41,9% del comercio doméstico (Google Finance 2008a).

Desde hace varios años, Xiamen C&D está posicionada entre las *top 100* empresas listadas en la bolsa en China; obtuvo el puesto 65 en el 2008, y el puesto 69 entre las *top 100* empresas públicas de China, ambas listas publicadas por la revista *Fortune*. Este último *ranking* se basa en una combinación de ingresos, ganancias netas y valor de mercado. Su volumen de importaciones y exportaciones también la coloca entre las *top 500* empresas de comercio internacional en China, es la segunda empresa más grande de la Provincia de Fujian y ocupa el primer lugar entre las 300 mayores empresas exportadoras e importadoras de la provincia (sitio web de Xiamen).

Xiamen C&D (por «*construction and development*») Incorporated fue establecida en 1998 por Xiamen C&D Corporation Limited, empresa asociada al gobierno municipal de Xiamen y listada este mismo año en la Bolsa de Shanghai. Desde entonces ha tenido un crecimiento acelerado, aunque en el 2008 más de 50% de sus acciones parecían pertenecer aún a la Municipalidad de Xiamen y otro porcentaje importante de acciones parecía estar en manos de una empresa asociada, Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.⁷⁷ Xiamen C&D tiene su sede en la ciudad de Xiamen, principal centro urbano de la Provincia de Fujian, donde también se ubica Zijin Mining Group. La empresa goza de beneficios tributarios debido a que Xiamen es una zona económica especial (ZEE), y aparentemente paga solo 15% en impuesto a la renta. Formalmente, es regulada por la Sasac de Xiamen, institución que administra las empresas estatales de la municipalidad.

La presidenta y CEO de Xiamen C&D Corporation Ltd es Wang Xianrong, una mujer de aproximadamente 56 años, que también ostenta el cargo de secretaria del Comité del Partido Comunista de la empresa. Wang es especialista en Contabilidad, ha sido gerenta general de C&D Corporation durante más de diez años, y ha recibido numerosos honores. Entre ellos, ha sido destacada como «Trabajadora Modelo de la Provincia de Fujian», «Miembro más destacado del PCCh de Xiamen», y «Trabajador más avanzado al nivel nacional en finanzas y contabilidad de comercio internacional»⁷⁸.

Según Reuters Finance, en el 2008 los ejecutivos de Xiamen C&D Inc. son los siguientes⁷⁹:

⁷⁷ <<http://www.hkex.com.hk/csm/company.asp?LangCode=en&tmkt=sh&StockCode=600153>>.

⁷⁸ <http://www.chinavitae.com/biography/Wang_Xianrong>.

⁷⁹ <<http://www.reuters.com/finance/stocks/companyOfficers?symbol=600153.SS&WTmodLOC=C4-Officers-5>>.

Wang, Xianrong (56)	Presidenta del Directorio – Mujer También presidenta de Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.
Wu, Xiaomin (53)	Vicepresidenta del Directorio – Mujer También gerenta general de Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.
Wu, Shinong (52)	Director independiente desde el 2007 Profesor, Xiamen University
Dai, Yiyi (41)	Director independiente desde el 2007 Profesor, Xiamen University
Li, Changqing (40)	Director independiente desde el 2007 Profesor, Xiamen University y CPA
Huang, Wenzhou (43)	<i>General manager</i> y director Director también en Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.
Zhang, Yongfeng (48)	<i>Executive deputy general manager</i> y director También Director Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.
Guo, Jindi (56)	Director <i>Department manager</i> , Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.
Ye, Zhiliang (52)	Director
Lin, Mao (40)	<i>Deputy general manager, Secretary of the board</i>
Xiang, Xiaoyun (52)	<i>Deputy general manager</i>
Lai, Yanda (46)	Jefe encargado de Asuntos Financieros

Llama la atención que la mayoría de los ejecutivos son relativamente jóvenes, y que tanto la presidenta como la vicepresidenta de esta empresa son mujeres. Varios de ellos están asociados con la empresa Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.

Xiamen, ¿hace de todo?

Las seis empresas *holding* pertenecientes a Xiamen C&D Corp. Ltd. son:

- Xiamen C&D Real Estate Co. Ltd.

- Xiamen C&D Tourism and Hotels Company Ltd.
- Lianfu (Group) Co. Ltd.
- Xiamen International Conference and Exhibition Center
- Xiamen International Trust Company Ltd.
- Xiamen C&D Inc.

Las cuatro empresas presentadas como empresas accionistas son:

- Xiamen Airlines Co. Ltd.
- Xiamen International Bank
- Xiamen Overseas Chinese Electronic Co., Ltd.
- Xiamen Faratronic Co. Ltd.

Después de dos décadas de operaciones, entonces, Xiamen C&D Corp. Ltd. es un potente grupo económico, con más de 40 diferentes empresas afiliadas entre estas diez entidades. Y entre todas estas filiales, Xiamen C&D importa y exporta prácticamente todo: desde metales y carbón, químicos, y productos industriales livianos, a electrodomésticos, equipamiento médico, productos de papel, plásticos, textiles, zapatos, relojes, aceites comestibles y vinos, e incluso autos de lujo (son *dealers* de Porsche en Xiamen, por ejemplo, y al parecer tienen ventas récord entre los nuevos ricos de la provincia)⁸⁰.

Xiamen C&D Real Estate Ltd. es una filial de C&D, y a la vez una inmensa operación que abarca más de diez subsidiarias y *holdings* en la ciudad de Xiamen y más de ocho otros lugares, incluyendo Hong Kong. Xiamen C&D Logistics, por su parte, se especializa en cargo y flete internacional, manejo de aduanas, transporte de carga, almacenaje, carga y descarga, distribución y reubicación.

Cuando se refiere a «operaciones de cadena», esto significa que la empresa provee a diversos clientes servicios múltiples entre los que están: compra de materias primas y otros insumos, transporte, almacenaje, distribución de productos terminados y entrega al cliente final. Entre los sectores a los cuales Xiamen provee servicios están los metales ferrosos y no ferrosos, incluyendo la industria de cobre, níquel, zinc y aluminio; además de metales ferrosos y carbón.

Las otras inversiones de Xiamen giran en torno a estas operaciones de cadena, y tiene al menos cuatro grandes iniciativas en esta línea, incluyendo su 20% de participación en el Consorcio Zijin, que parece ser su única gran participación como inversionista en la industria minera. Los otros proyectos de inversión son: Sichuan Yongfeng Paper Industry Inc (40%), empresa estatal que industrializa la producción de pulpa de papel con tecnología de punta; Xiamen Shipbuilding Industry

⁸⁰ <http://www.hoovers.com/xiamen-c&td/--ID_154145--/free-co-profile.xhtml>, <<http://en.porsche-xiamen.com/go/news/porsche-centre-xiamen-opens-with-record-sale&parent=/go/newspressrelease>>.

Co. Ltd. (29%, construcción de barcos y naves), y Xiamen International Conference & Exhibition Co. Ltd., empresa que ofrece una gama de servicios en publicidad y organización de eventos corporativos, y tiene un centro de convenciones de talla mundial sobre 470.000 m² de terreno.

4. LS Nikko – Corea

En la última década, no solo las fundiciones chinas, sino también las japonesas y coreanas, buscan asegurar su flujo de insumos minerales a través de la inversión directa en proyectos mineros en nuestra región. Tal es el caso de Nippon Mining & Metals, la fundición más grande de Japón; Mitsui Mining & Smelting; y LS-Nikko Copper Inc, una *joint venture* coreano-japonesa. En el 2005, estas tres empresas formaron PPC LSN, que sería el tercer productor de cobre refinado del mundo, después de Codelco de Chile y Phelps Dodge de los Estados Unidos. Entonces, 60% del mineral procesado por el grupo era de su propiedad, según el presidente de Nippon Mining, y juntos planean invertir más de US\$ 1.860 millones durante diez años en minas en Chile y el Perú, para poder atender la demanda de China además de la de sus propios países⁸¹.

En este grupo, LS-Nikko era la empresa con menos fuentes de cobre propias, y un objetivo importante de la empresa ha sido aumentar estas fuentes. A fines del 2004, por ejemplo, adquirió de la empresa *junior* canadiense Chariot Resources, 15% de las acciones de Marcobre S.A.C., empresa propietaria del proyecto Mina Justa en Marcona (una iniciativa conjunta con la estatal Korea Resources Corporation [o Kores], que adquirió otro 15%). Como parte del trato, LS-Nikko también obtuvo los derechos de compra de la mayoría de la producción de la mina durante diez años a precios de mercado⁸². LS-Nikko también parece haber tenido una participación menor en la Compañía Minera Condestable hasta el 2008, y en septiembre del 2007 compró 10% de las acciones de Monterrico Metals, de la mano del Consorcio Zijin.

¿Qué sabemos sobre esta empresa? LS-Nikko Copper Inc. es parte del LS Group, un conglomerado de naturaleza privada con base en Corea del Sur, que tiene al menos nueve empresas grandes afiliadas, en los rubros de refinería de metales, cables y servicios industriales. LS-Nikko Copper Inc. es una fundición o empresa de refinería y procesamiento de cobre, la única de Corea y entre las más grandes del mundo. Sus productos incluyen cátodos electrónicos de cobre y *LS-ferrosand*, además de metales preciosos como oro, plata, platino, paladio y selenio⁸³.

La historia de LS-Nikko Copper Inc. forma parte de la historia de la industrialización coreana y de la fuerte promoción del Estado de este sector. Sus antecedentes se remontan a 1936, con la creación de la Refinería Janghang, que fue cerrada durante la Guerra de Corea (1950-1953) pero reabierta

⁸¹ <<http://www.iht.com/articles/2005/05/23/bloomberg/sxcopper.php>>.

⁸² <http://www.miningweekly.com/article.php?a_id=137695>, <<http://metalsplace.com/news/articles/3475/s-korea-announces-copper-discovery-in-peru/>>.

⁸³ <<http://investing.businessweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=34393051>>, <<http://www.lsholdings.com/eng/overview/main.asp>>, <<http://www.lsholdings.com/eng/overview/affiliatedcompany.asp>>.

en 1962 como Korea Mining & Smelting Corp (KMSC). Entre 1971 y 1981 esa refinera comenzó a competir internacionalmente, con una producción de más de 50.000 toneladas de cobre al año. A partir de 1976, el gobierno coreano construyó otra refinera de cobre de mayor escala, como parte de su iniciativa de promover la industria nacional de química pesada («Heavy Chemical Industry Drive»). Onsan Smelter & Refinery se inició en 1979 con una producción anual de 80.000 toneladas. En 1982, KMSC y Onsan se integraron, y en 1995 esta megarefinera y fundición pasó a llamarse LG Metals. En 1999 se fundó LG-Nikko Copper Inc. como *joint venture* entre LG y Japan Korea Joint Smelting (JKJS), renombrado LS-Nikko Copper Inc. en el 2005. Aparentemente, 46% de las acciones aún están en manos de los socios japoneses, entre los cuales se encuentra Nippon.

Hoy, LS-Nikko aspira ser la primera fundición de cobre del mundo. Importa cobre de Chile y otros países de América del Sur, y tiene presencia en más de veinte países en Asia y las Américas, incluyendo a China, Indonesia, India, Malasia, Australia, Chile, Brasil, Perú, Argentina, Cuba, México, Canadá y los Estados Unidos. En el 2005 reportó ingresos por US\$ 207 millones, mientras que su matriz LS Group reportó en el 2007 ventas totales por US\$ 15.956 millones.

No tenemos más información independiente sobre esta empresa. LS-Nikko difunde una imagen de empresa ejemplar, que construye viviendas y otra infraestructura para sus trabajadores, y les provee educación, salud y otros servicios sociales. Asimismo, subraya su preocupación por el impacto ambiental de sus actividades a través de tecnología de punta⁸⁴.

En resumen, podemos afirmar que las tres empresas integrantes del Consorcio Zijin muestran fuertes relaciones con el gobierno chino, aunque en distintos ámbitos. Para ZMG es el gobierno del condado de Shanghang; para Tongling es el gobierno de la provincia de Anhui; y para Xiamen es la municipalidad de Xiamen. Por su parte, la fundición LS-Nikko Copper Inc., al ser una empresa privada con capitales coreanos y japoneses, también parece contar con apoyo del Estado coreano en su esfuerzo de asegurarse fuentes seguras de minerales para el futuro. Tanto China como Corea del Sur han establecido relaciones políticas del más alto nivel con el gobierno peruano, que buscan fortalecer e impulsar los acuerdos comerciales y de inversión en sectores estratégicos, como son la minería de cobre y otros metales.

5. El Zijin Consortium y Monterrico Metals

Monterrico Metals fue originalmente una empresa inglesa, incorporada (en el 2001) y listada (en junio 2002) en el AIM de Londres. Su ámbito de operaciones se limitaba al Perú, y fue el propietaria de 100% de la empresa minera Majaz (ahora conocida como Rio Blanco), un pro-

⁸⁴ <http://www.lsnikko.com/download/brochure_e.pdf>.

yecto de exploración de cobre en Piura, en la frontera con Ecuador⁸⁵. Como está documentado por Torres en el capítulo anterior de este libro, este proyecto ha generado la oposición de las comunidades campesinas de Segunda y Cajas y Yanta, propietarios de las tierras afectadas, y por muchas otras personas y autoridades locales de Ayabaca, Huancabamba y otras zonas del norte. Los líderes comunitarios alegan que la empresa opera en su territorio sin el consentimiento adecuado y temen posibles daños al medio ambiente y la agricultura de la zona. Los conflictos alrededor del Proyecto Río Blanco datan al menos del 2003, cuando el gobierno peruano emitió el Decreto Supremo 023-2003 MEM, que declaraba el proyecto de «necesidad pública», lo cual permitió que se realicen inversiones extranjeras en él, a pesar de estar cerca de la frontera con Ecuador y tener, por ello, una prohibición constitucional.

En el 2005, cuando la empresa se encontraba aún en manos de los propietarios ingleses, veintinueve personas fueron aparentemente detenidas por la policía después de una marcha de protesta, mantenidas dentro del campo minero durante tres días y –según denuncias de las víctimas y sus abogados– sometidas a torturas (Coordinadora Nacional de Derechos Humanos [CNDDHH] 2009). La empresa también es acusada por la muerte de un dirigente campesino, Melanio García, también luego de una protesta. Después de años de oposición local, activistas ambientales y sociales de diversos países de Europa se interesaron en esta causa y exigieron a los inversionistas occidentales que se retiren del proyecto. En el 2006, por ejemplo, Friends of the Earth y diversas ONG peruanas enviaron una carta abierta a los principales inversionistas institucionales de MM, entre ellos AXA Framlington, F&C Asset Management, Lehman Brothers International, Amvescap, Aviva y Allianz AG, exigiendo la desinversión⁸⁶. En marzo del 2007, el Perú Support Group de Gran Bretaña realizó una labor de investigación y difusión internacional sobre el caso⁸⁷.

En abril del 2007, los promotores del retiro de los inversionistas lograron su cometido, cuando los principales accionistas de la empresa aceptaron venderla al consorcio chino –con una oferta única y a un precio notablemente menor que lo estimado por los analistas financieros–. ¿Cómo se organizó esta compra? ¿Cuáles son las intenciones y prioridades de los nuevos dueños? ¿Cuánto ha cambiado el panorama para este proyecto, al pasar de propietarios ingleses a chinos?

5.1 Formación del consorcio y compra de Monterrico

Xiamen Zijin Tongguan Investment Development (a partir de ahora Zijin Consortium) fue creada en agosto del 2006, con el objetivo específico de producir la oferta o *takeover* de Monterrico en la bolsa AIM de Londres, según consta en dicho documento de oferta. Pareciera que su creación

⁸⁵ Según sus informes anuales, Monterrico también mantiene otros proyectos o concesiones menores en el Perú, tales como Pico Machay en Huancavelica (oro), Mamaniña en la zona de la Cordillera Blanca (cobre), Antaymarca en Arequipa (plata-oro), Conaviri en Puno (oro-plata) y Carilsa en Junín (oro-plata). También tiene inversiones del otro lado de la frontera, en Ecuador (sitio web de Monterrico Metals).

⁸⁶ <<http://www.motherearth.org/news/news.php?article=191>>.

⁸⁷ Bebbington, Anthony *et al.* *Mining and Development in Peru, with Special Reference to the Rio Blanco Project, Piura.* A Delegation Report. Peru Support Group, marzo del 2007.

fue cuidadosamente planificada en el ámbito político además del financiero, para fortalecer la posición de los inversionistas chinos y evitar fracasos como en el caso de Michiquillay, cuando Zijin y otra empresa china quedaron fuera en un contexto más competitivo. En este caso, un consorcio de tres conglomerados empresariales chinos, respaldados por su gobierno, ofrecía mayor solidez financiera a la oferta y un paquete completo para el Perú –con productor, fundición y trader juntos (*Semana Económica* 2007)–.

Algunos elementos son notables en este caso. Uno es la presencia de figuras con cierto peso político en el directorio original de Monterrico, y favorables a la venta a los propietarios chinos: Richard Ralph, ex embajador del Reino Unido en el Perú (2003 a abril del 2006⁸⁸) e integrante del directorio desde el 14 de agosto 2006⁸⁹, y Luis Chang, embajador del Perú en China hasta julio del 2006 y posteriormente director de Minera Majaz. El entonces director ejecutivo Ray Angus y otros miembros del directorio también fueron entusiastas promotores de esta venta.

Lo que también es notable, es la ausencia de otras ofertas para Monterrico, a pesar de tener en su poder un proyecto cuprífero de importancia. Aunque las grandes empresas multinacionales como Anglo American, BHP y Barrick compiten por otros proyectos en el Perú, llama la atención que ninguna intentó intervenir en este caso, y, por lo tanto, no hubo competencia y el precio inicial ofrecido por los chinos –350 peniques por acción o aproximadamente US\$ 182,3 millones– fue el precio final. Según analistas como Charles Kernot, del *broker* Seymour Pierce, este precio era «irrisorio» en comparación con el valor potencial del Proyecto Río Blanco, y debió haber una guerra de ofertas por ella⁹⁰. El accionista institucional más grande, el Greater Europe Fund, insistió que el valor justo de la compañía era entre US\$ 500 millones y US\$ 1.000 millones⁹¹. Sin embargo, en poco tiempo 90% de estos accionistas terminaron aceptando la oferta china.

Entrevistado en febrero del 2007, Angus dijo que la oferta del consorcio era especialmente atractiva porque consistía en comprar el 100% de la empresa MM y «todo en efectivo», con la intención de utilizar a Monterrico como vehículo para hacer adquisiciones futuras en el ámbito internacional, por medio de una empresa ya listada en el AIM. También existía una propuesta atractiva para los antiguos directores y accionistas, que les permitiría recuperar acciones en la empresa a futuro a través de *stock options* (entre 5% y 10% de la empresa). Los directores también consideraron como atractivo no solamente el hecho de que los chinos contaran con mayor acceso al financiamiento para los US\$ 1.400 millones que se consideraba era el costo de desarrollar el proyecto, sino también que estuvieran en condiciones de invertir en la construcción de un moderno mineroducto, mecanismo para llevar el mineral de la sierra de Piura hasta la costa del Pacífico, que se considera el método más limpio pero bastante más costoso

⁸⁸ <http://www.monterrico.co.uk/s/PressReleases.asp?ReportID=147212&_Type=Press-Releases&_Title=Former-British-Ambassador-to-Peru-Appointed-as-Executive-Chairman>.

⁸⁹ <http://www.monterrico.co.uk/s/PressReleases.asp?ReportID=147212&_Type=Press-Releases&_Title=Former-British-Ambassador-to-Peru-Appointed-as-Executive-Chairman>.

⁹⁰ <<http://www.sharecrazy.com/ubbthreads/showflat.php?Cat=&Board=FreeBB&Number=374490>>.

⁹¹ <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=1317>>.

que el transporte terrestre convencional. Asimismo, señaló la experiencia de Zijin, en particular en la creación de un «parque minero» en una amplia área natural protegida alrededor de su mina principal en China, modelo que MM deseaba impulsar en Río Blanco. De hecho, Angus dijo a la prensa que hicieron un acuerdo con el consorcio que les prohibía solicitar ofertas competidoras, aunque en el documento de oferta se establece que Zijin podría haber reaccionado a una oferta 10% mayor que la del Consorcio Zijin, cosa que aparentemente no se presentó (Zijin Offer Document 2007: 9, 152).

¿Por qué otras empresas no intentaron presentar ofertas por MM? Es posible que la existencia de un contexto de alta conflictividad social, y el potencial para impacto ambiental en una zona tan ecológicamente y políticamente sensible, hayan sido factores disuasivos para otras empresas, especialmente aquellas con accionistas más susceptibles a la crítica y protesta social que las mencionadas empresas chinas. De hecho, las páginas de «chateo» entre pequeños accionistas permiten ver cierta preocupación de que pudiera ocurrir otro caso como el de Tambogrande, en el que la empresa no pudo proceder debido a la confrontación social y dudosa legalidad de sus concesiones.

También es posible que las empresas grandes supieran que el consorcio chino tenía «bolsillos profundos» y podía aumentar significativamente su propia oferta si era necesario. La existencia de un fuerte compromiso del gobierno peruano con la promoción de inversiones chinas, y viceversa, podría ser otro factor en este caso. Y, por último, pareciera que los mismos directores de MM tendrían generosos paquetes de acciones y podrían mantenerse involucrados como accionistas en la empresa.

En abril del 2007, el Consorcio compró aproximadamente 90% de las acciones de MM a través del AIM de Londres. A la vez, se comprometió a mantener a la empresa listada en esta bolsa durante un año como mínimo, y a reducir sus propias acciones en no más de 70% del total, dejando al menos 30% para libre compra y venta. Para cumplir con este compromiso, en septiembre del 2007 el consorcio vendió 10% de sus acciones a LS-Nikko por US\$ 19,7 millones, y se quedó con 79,9% de las acciones y otro 10% para inversionistas menores. En agosto del 2008, MM anunció una propuesta del directorio de ofrecer hasta 20% de nuevas acciones a una empresa perteneciente al Grupo Romero. Sin embargo, como veremos más adelante, a fines del 2008 la empresa anunció la decisión de salir del AIM, medida por implementarse en julio del 2009.

En el proceso inicial de compra de MM, el financiamiento provino de los fondos y las líneas de crédito que las empresas del consorcio ya tenían con los bancos chinos, mientras que la empresa francesa BNP Paribas actuó como asesor financiero internacional⁹².

⁹² BNP Paribas ha asesorado a otras empresas chinas en la compra de proyectos mineros y de hidrocarburos en manos de inversionistas occidentales, incluyendo la compra de parte de China National Petroleum Corporation (CNPC) de las controvertidas concesiones de exploración petrolera en Chad, a la empresa canadiense Encana. Encana también vendió sus derechos de exploración petrolera en Ecuador, a otro consorcio de empresas chinas. China Institute, University of Alberta, enero del 2007. <<http://www.uofaweb.ualberta.ca/chinainstitute/index.cfm>>

5.2 Cambio de mando y evolución

Terminado el proceso de compra, en junio del 2007 se nombró un nuevo directorio de MM, que incluyó a Ralph y Angus como directores no ejecutivos y una nueva gerencia y directorio en su filial en el Perú⁹³.

También se produjo la visita del embajador de China en el Perú al mismo sitio de la futura operación minera. La nueva gerencia inició la revisión del estudio de factibilidad (*detailed feasibility study* o DFS) para el Proyecto Río Blanco, y continuó trabajando en la controvertida evaluación de impacto ambiental y social.

En agosto del 2007, el director ejecutivo de Zijin y nuevo CEO de Monterrico Metals, Huang Xiaodong, visitó el Perú, y en conferencia de prensa reveló sus propios orígenes campesinos y señaló «que por ello era conocedor de las necesidades que tienen los comuneros»⁹⁴. En octubre del 2007, Shan Shan (Susan) Li, gerenta general de la División de Expansión Internacional de Zijin y nueva directora financiera de MM, presentó los nuevos planes de la compañía, que consisten en trabajar durante un año sobre los problemas ambientales y en la revisión del estudio de impacto ambiental de Río Blanco. También estimó que la exploración y construcción tomaría dos años y que esperaban empezar a producir en el 2010 o 2011, y que ello convertiría al Perú en el segundo productor mundial de cobre. (En diciembre del 2008, el directorio de MM anunció que Shan Shan Li presentó su renuncia para poder seguir otras oportunidades de negocio).

A pesar de la nueva administración, el 16 de septiembre de 2007 se organizó una consulta vecinal, con la participación de aproximadamente 57% de la población de las localidades de Ayabaca, Huancabamba y El Carmen de la Frontera, en Piura, y la gran mayoría expresó su rechazo a tener un proyecto minero en la zona. Aunque el gobierno peruano no reconoce el resultado de esta consulta, el entonces Primer Ministro Jorge del Castillo estableció una mesa de diálogo sobre el conflicto en diciembre del 2007, la cual fracasó y dejó una situación altamente conflictiva.

El año 2008 también fue complicado para los nuevos dueños de Monterrico. La nueva gerencia concluyó que como resultado de un número de deficiencias en el diseño, el estudio de factibilidad inicial no representaba el plan óptimo en términos de largo plazo para el desarrollo del Proyecto Río Blanco (*MM Annual Report 2008*). Una de las deficiencias principales consistía en que el estudio solo consideraba el desarrollo de 40% del total de los recursos mineros. Sin embargo, en su opinión, los cambios en los costos de capital hacían prudente considerar rangos o escalas de operación mayores, para asegurar el retorno económico del proyecto. Además, ciertos elemen-

⁹³ El 18 mayo de 2007 se produjo la renuncia de la gerente y el equipo encargado de asuntos sociales de la empresa Majaz, que se había formado un año atrás, alegando falta de compromiso de la empresa con el diálogo social. No queda clara la relación entre este hecho y el cambio de propietario («Majaz no tiene voluntad para asumir propuesta de consenso y compromisos con las comunidades campesinas». En: *El Regional de Piura*).

⁹⁴ *El Regional de Piura*, 28 de agosto de 2007.

tos del proyecto, en particular el diseño y la ubicación del lugar de almacenamiento de relaves, requieren de una evaluación mayor para asegurar su uso adecuado en el largo plazo y que se encuentre dentro de los estándares medioambientales internacionales (*MM Annual Report 2008: 10*)⁹⁵. Por las razones mencionadas, la nueva gerencia decidió postergar el avance del proyecto y solicitar un nuevo estudio (*trade-off study*) que complementara el original⁹⁶.

En marzo del 2008, el CEO de Zijin Mining Group, Chen Jinghe, comentó a Reuters que postergarán la construcción del Proyecto Río Blanco en el Perú⁹⁷. Sostuvo que el nuevo plan será más económico, dada la necesidad de reducir costos en un contexto internacional incierto, pero también será más «amistoso con el medio ambiente», para responder a los temores a la contaminación expresados por los tres pueblos que votaron contra el proyecto en septiembre del 2007.

En abril del 2008, la sede central de Monterrico Metals se trasladó de Londres a Hong Kong, y en mayo la empresa anunció el nombramiento de Lan Fusheng, otro director ejecutivo de Zijin, como el nuevo presidente de la compañía, y la renuncia de Ralph y Angus como directores no ejecutivos. Lan, de 45 años, es un geólogo graduado de la Fuzhou University en China, y tiene un MBA de La Trobe University en Australia. En este período, Andrew Bristow, inicialmente gerente de Operaciones de Minera Majaz, pasó a ser gerente de Relaciones de Inversión para Monterrico, aunque también retuvo su posición de vocero público de la nueva empresa Río Blanco Copper. Bristow, ingeniero geoquímico de 36 años y de origen australiano, vive en el Perú desde el 2002 y tiene la nacionalidad peruana.

En un «encuentro económico regional» en Piura, en mayo del 2008, con representantes de MM y del Banco Central de Reserva, Bristow señaló que «en lo que resta del 2008 y la mayor parte del 2009 concluiría la etapa de evaluación del Proyecto Minero Río Blanco y su aprobación final ocurriría en el 2010». En junio del 2008, la empresa anunció públicamente su decisión de explotar

⁹⁵ En abril del 2008, el analista de inversiones Rob Davies señaló los problemas técnicos que los nuevos dueños encontraron con el estudio de factibilidad original y las medidas propuestas para aumentar el tamaño de la operación y su vida útil. Asimismo, comentó que la empresa se encontraba reexaminando opciones para el transporte de los concentrados a la costa. «Actualmente, el plan proyecta utilizar camiones, pero un mineroducto (*slurry pipeline*) fue considerado, y esta alternativa ahora parece ganar terreno. Lamentablemente, ambos cambios tienen implicancias para los costos y los tiempos de construcción, y este impacto se nota en el mercado», señalaba Davies, en una época en la que el valor de las acciones de MM estaba cayendo. Además, Davies señaló los problemas relacionados con el probable impacto ambiental del proyecto, «tratando 25 millones de toneladas de mineral (*ore*) para producir 240.000 toneladas de cobre y 1.800 toneladas de molibdeno en concentrados por año. Si no tratan adecuadamente los problemas sociales y ambientales al inicio, podrían tener consecuencias de largo plazo» (Davies 2008). Davies concluye que sería difícil comenzar el proyecto en el 2010.

⁹⁶ El estudio de impacto social y ambiental (EISA) original del proyecto, según MM, fue realizado en el 2007 por la oficina peruana de Knight Piésold Consultores S.A., con la asistencia del Canadian Consulting Group EcoMetrix Inc., del grupo consultor chileno Control Acústico y del grupo consultor I.H. Asesores y Especialistas del Museo de Historia Natural de la Universidad Mayor de San Marcos. Con ello, la empresa expresa su compromiso de crear un área de conservación alrededor de la mina, que comprende una zona de bosques de aproximadamente 11.000 hectáreas (*MM Annual Report 2008: 12*).

⁹⁷ <<http://www.reuters.com/article/GlobalMiningandSteel08/idUSHKG21807320080310>>.

al 100% de los recursos del proyecto en lugar del 40% inicialmente propuesto, y de instalar el mineroducto en lugar de camiones. Esto significa una redefinición del cronograma del proyecto con proyecciones para iniciar el proceso de producción a inicios del 2011 y no en el 2010.

En octubre del 2008, según MM, el nuevo *trade-off study* (o evolución de alternativas, por ejemplo de construcción) fue completado por la empresa consultora Hatch Engineering de Chile, y en diciembre del 2008 fue sometido a revisión final por ingenieros de las principales empresas propietarias. La alternativa propuesta considera una operación de 500 millones de toneladas, con una producción de 191.000 toneladas de concentrados de cobre y 2.180 toneladas de concentrado de molibdeno. Según MM, consideraciones de diseño permiten la expansión de la mina hacia espacios y recursos adyacentes, y la capacidad de procesamiento del mineral puede ser manejado para extender o aumentar producción dependiendo de las condiciones de mercado. Tecnologías avanzadas se aplicarán en el diseño para manejar todos los riesgos asociados con los relaves y el cierre de la mina, para asegurar la preservación de la calidad del agua en el medio ambiente. A inicios del 2009 se tomará una decisión sobre los parámetros finales del diseño, que a su vez serán utilizados para completar el estudio de factibilidad para el tercer trimestre del 2009. Con base en esto, plantearon hacer ajustes al estudio de impacto ambiental (EIA), que se espera concluir en el cuarto trimestre del 2009 (*MM Annual Report 2008*).

Mientras tanto, una versión semidetallada del EIA fue entregada en septiembre del 2008 al Ministerio de Energía y Minas (MEM), y en diciembre la empresa recibió un informe del MEM con múltiples observaciones, incluyendo puntos planteados por la población y la sociedad civil organizada. La empresa tendría 15 días hábiles para responder a estas observaciones; en enero del 2009, se le negó un plazo adicional de 70 días para resolver estas observaciones.

Sin embargo, de manera contradictoria, el 30 de diciembre de 2008, MM anunció que el gobierno peruano había aprobado la solicitud de sus accionistas de adquirir una zona adicional de amortiguamiento alrededor de las ocho concesiones originales del Proyecto Río Blanco. La zona adicional abarcaba 27 concesiones mineras con un total de 21.794 hectáreas, ubicadas en las provincias de Huancabamba y Ayabaca, departamento de Piura. Las ocho concesiones centrales de Río Blanco sumaban 6.473 hectáreas, y juntas sumaban 28.267 hectáreas de zonas mineras contiguas (sitio Web de MM).

Mientras avanzaban con los nuevos estudios y la ampliación de sus concesiones, durante el 2008 el personal de Monterrico también puso en operación nuevos programas de comunicación y difusión, dirigidos no solamente a las comunidades locales sino a diversos *stakeholders* en el Norte del Perú. También ampliaron sus programas de inversión social en las comunidades afectadas por sus futuras operaciones. Por otra parte, como veremos más adelante, anunciaron la futura participación en el proyecto de la empresa Agropecuaria Las Huarinas S.A., de propiedad del Grupo Romero, con la expresa intención de aumentar la participación local.

Mirando hacia el 2009, los ejecutivos de Monterrico tendrán varios retos difíciles de resolver. En

el corto plazo, deberían mejorar las relaciones con las comunidades locales y ganar más apoyo social y político para este proyecto. Para el mediano plazo, deberían lograr un proyecto y plan de operaciones que cumplan con los mejores estándares mundiales en cuanto a su construcción y posible impacto ambiental y social. Pero, por otro lado, en un contexto de recesión global, sus propietarios insistieron en la necesidad de reducir costos donde fuera posible. En el caso de Río Blanco, una duda es si podrán solventar el costo del sistema de transporte de materiales por mineroducto, planteado por los consultores, y de programas sociales más ambiciosos. La respuesta dependía enteramente de la capacidad y disponibilidad del Consorcio Zijin, de seguir proveyendo a Monterrico el soporte financiero necesario. En su Anuario del 2008, MM expresa lo siguiente:

«En China tenemos un dicho: ‘Si viene el invierno, ¿ya no tardará en llegar la primavera?’... Debemos pensar en la adversidad como oportunidad de prosperidad, y hacer que nuestra empresa sea más abierta, integrada y competitiva a largo plazo. Continuamos trabajando duro, para asegurar que maximizamos los intereses del Perú, de las comunidades locales y de Uds., nuestros accionistas» (*MM Annual Report 2008*).

5.3 Transparencia y listado en bolsa

En cuanto a la situación financiera de Monterrico Metals, sigue totalmente dependiente del crédito otorgado por el Consorcio Zijin. Durante el 2008, MM reportó gastos totales de US\$ 6.178.000, gastos corrientes de US\$ 4.957.000 y gastos no recurrentes de US\$ 5.930.000. La pérdida total de la empresa antes de impuestos en el 2008 fue de US\$ 10.911.000 (*MM Annual Report 2008*). Las deudas de la empresa con el Consorcio Zijin sumaron US\$ 20.552.000 a fines del 2008. En febrero del 2009, los propietarios firmaron otro préstamo por US\$ 5.000.000 como capital de trabajo para el 2009. Según el último informe anual de MM, el Consorcio Zijin y sus tres accionistas habían confirmado su apoyo continuo hasta el 31 de diciembre de 2010.

Otras dos empresas chinas con inversiones mineras recientes en el Perú, Chinalco y Minmetals, optaron por retirar de la Bolsa de Toronto las acciones de las empresas *junior* que compraron (Peru Copper y Northern Peru Copper, respectivamente)⁹⁸. Inicialmente, el Consorcio Zijin se comprometió a mantener el listado de Monterrico en el AIM durante al menos un año. Tal compromiso venció en abril del 2008, y en septiembre los propietarios ya habían anunciado también su plan de salir del AIM en el 2009, el cual será aprobado en la reunión anual de accionistas en mayo del 2009 y puesto en efecto en junio del mismo año (sitio web de ZMG; Pressperu, 29/05/2009).

Al parecer, serían varias las razones que provocan la salida de MM del mercado. La principal podría ser la evidente falta de liquidez de la empresa, ocasionada por la no ejecución del proyecto

⁹⁸ <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=8355>>.

minero Río Blanco, retrasado por la necesidad de realizar nuevos estudios técnicos y por la no aprobación de sus estudios de impacto social y ambiental. La decisión de retirar a MM de la bolsa, a su vez, generaba especulación sobre la posibilidad de que esa empresa fuera disuelta, dejando al Consorcio como único propietario de Río Blanco Copper S.A. y operador de un creciente distrito (o parque) minero con más de 29.000 hectáreas, ubicadas en las provincias de Huancabamba y Ayabaca, en Piura, y con concesiones también al otro lado de la frontera, en Ecuador.

Dada la envergadura del proyecto, la salida de bolsa de esta empresa genera preocupaciones sobre la transparencia en su manejo y sobre las posibilidades de ejercer un adecuado monitoreo ciudadano sobre su desarrollo e impacto local. Como comentó un analista, «es virtualmente imposible comunicarse con Zijin Mining Group, así que no hay luces sobre lo que piensa su accionista controlador» (Sandford 2008).

5.4 Relaciones con el Estado peruano

Como se ha mencionado, para el gobierno peruano el Proyecto Río Blanco ha sido una prioridad desde al menos el 2003, cuando se suspendió la prohibición constitucional sobre las inversiones foráneas en las fronteras para permitir su avance. Aparentemente, el interés de los chinos en inversiones en Piura se manifestó también a partir de este período, y delegaciones de representantes políticos y empresariales chinos habían visitado la región antes de la compra de MM. Desde el 2004, el presidente regional de Piura, César Trelles, comenzó a hablar del concepto de «parque minero», y también en este año surgió el interés de inversionistas chinos en crear una planta de etanol en la región (*Perú 21* 2004). En junio del 2007, después de la compra de MM, una provincia del norte de China (Jilin) acordó establecer una «asociación económica» con la provincia de Piura.

Desde la misma compra de Monterrico por el consorcio, en abril del 2007, se solicitó al gobierno peruano aprobación para adquirir concesiones adicionales, para desarrollar una zona minera más extensa. En agosto del mismo año, se realizó una conferencia de prensa en Piura con el nuevo CEO de Monterrico, Huang Xiaodong; el director ejecutivo y gerente general adjunto Goubin Hu, Andrew Bristow y el consejero Porfirio Ayala Morán en representación del Gobierno Regional de Piura. Se presentó una propuesta de un fondo de inversiones sociales para las comunidades afectadas por la operación, de US\$ 80 millones. Frente a la persistente oposición de las comunidades afectadas, el presidente regional César Trelles propuso realizar una consulta regional, y no solamente entre las comunidades más cercanas a la futura mina. Pero antes de esto, y antes de que la empresa formalmente estuviera autorizada a proceder con el proyecto, obtuvo un «acuerdo de estabilidad tributaria» de parte del gobierno peruano.

El 16 de septiembre de 2007 se realizó la mencionada consulta popular local, cuyo resultado pareció ser un amplio rechazo al Proyecto Río Blanco. Luego hubo un intento de mesa de diálogo entre el gobierno y la población, con la participación del Primer Ministro y el Ministerio

de Energía y Minas, y que incluyó la realización de un taller informativo en Huancabamba en octubre del 2007, en el que el énfasis estaba puesto en la oferta de los US\$ 80 millones. «Existe un enfoque muy claro hacia la resolución de los problemas sociales antes de continuar», dijo entonces Bristow. Sin embargo, este diálogo fracasó en diciembre del 2007, y la postura del gobierno pareció endurecerse frente a las autoridades locales y los líderes comunitarios, quienes se oponen al proyecto. Según *Business News Americas* (2008): «Debido a su tamaño, Río Blanco ha recibido el apoyo de los analistas de *commodities* y del presidente del Perú, Alan García, que favorece las políticas pro inversiones».

Pocos días después de la consulta popular, el 22 de septiembre de 2007, el gobierno presentó el Proyecto de Ley 01640 para declarar una lista de veinte proyectos mineros de «interés nacional», incluyendo a Río Blanco, pero la medida fue rechazada en el Congreso a mediados de octubre⁹⁹. En octubre del 2007, además, una consultora subcontratada por Osinergmin realizó una supervisión del Proyecto Río Blanco. Su informe, entregado a la empresa en diciembre del 2007, indica varias faltas, incluyendo la de modificar el proyecto de exploración sin contar con estudios ambientales aprobados por MEM, afectando un área de aproximadamente ocho hectáreas. También indica un manejo ambiental inadecuado; el incumplimiento de compromisos de drenaje del botadero de desmonte, que emite gases por encima de los niveles permitidos; la descarga directa al ambiente del efluente minero proveniente del túnel; y deficiencias en el manejo y la disposición final de los residuos sólidos. Además, indica que hay instalaciones eléctricas inadecuadas con riesgo para los trabajadores.

En febrero del 2008, Osinergmin multó a Río Blanco por incumplir normas de seguridad. Aunque el monto no fuera significativo para los propietarios, esta parece ser la primera vez que una de las empresas del consorcio es multada o citada por una autoridad extranjera. En el Anuario 2008, fuentes de Monterrico aseguran que la compañía ha cumplido con todas las resoluciones mencionadas respecto al manejo de sitios históricos entre el 2004 y el 2006, y que la rehabilitación del sitio de exploración y el monitoreo ambiental están procediendo de manera normal, de acuerdo con la legislación peruana y los requisitos específicos de Osinergmin (*MM Annual Report* 2008).

El apoyo de presidente García a este proyecto minero, se manifestó con más fuerza a partir de su visita oficial a China en marzo del 2008 y hasta después de la realización de la Cumbre de la APEC en Lima, en noviembre del mismo año. Durante su estadía en China, García asistió a un desayuno auspiciado por la Embajada del Perú en China, con ejecutivos de diversas empresas y bancos, entre ellos Zijin Mining, Chinalco y Minmetals. Durante ese evento, según el sitio web de Zijin, García prometió ayudarlos con el Proyecto Río Blanco y sus problemas con la comunidad, y anunció que no había razón para no realizar este proyecto. Extrañamente, poco después de la

⁹⁹ <<http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/CLProLey2006.nsf/e7414acd4ff8d62b05256cdf006c92bb/7eab03a737214a1052573600051b85c?OpenDocument>> y <<http://grufidesinfo.blogspot.com/2007/10/congreso-se-opone-proyecto-minero-del.html>>.

visita presidencial, una asociación de comuneros favorable al Proyecto Río Blanco presentó una denuncia penal por terrorismo contra aproximadamente veintiocho personas en Piura, quienes lideran la oposición al proyecto y realizaron la consulta popular.

En abril del 2008, poco antes de su retiro de la empresa, Ralph escribió a los accionistas: «gozamos del fuerte apoyo estratégico del gobierno peruano. Ellos están comprometidos con las políticas de libre mercado, dan mucha importancia a las relaciones económicas y políticas con los Estados Unidos, la UE y China, son pro minería, y quieren ver el desarrollo del Proyecto Río Blanco, cuanto antes. El resultado de todos estos factores es que estamos comenzando a ver resultados positivos en el sitio»¹⁰⁰. En esta oportunidad, el CEO Huang Xiadong también se comunicó con los accionistas, explicando revisiones en el proyecto que contribuyen a la postergación de su fecha de operación, e indicando que MM tiene otros nuevos proyectos en América Latina (*MM Annual Report 2008*).

Como se ha mencionado, en septiembre del 2008 la empresa presentó su estudio de impacto ambiental semidetallado a la Dirección General de Asuntos Ambientales del MEM (DGAAM). Plantea desarrollar un programa de exploraciones denominado Río Blanco – Programa de Exploraciones 2008-2011, en El Carmen de la Frontera, Huancabamba, con 73 plataformas de perforación diamantina en tres concesiones. El informe de la empresa abarca la descripción del proyecto de exploración, sus posibles impactos al ambiente, las medidas de manejo ambiental, rehabilitación y cierre. La revisión del estudio por parte del MEM motivó la publicación de un informe con 45 observaciones en aspectos técnicos y sociales, incluyendo observaciones presentadas por la población y la sociedad civil organizada. Este informe fue notificado a la empresa mediante Auto Directorial O663-2008/MEM-AAM del 31 de diciembre de 2008, y se le otorgó un plazo máximo de 15 días hábiles para su absolución (sitio web del MEM).

En diciembre del 2008, sin embargo, el Poder Ejecutivo volvió a manifestar su respaldo al proyecto, al autorizar mediante Decreto Supremo no solamente las actividades de MM en la frontera. Además, extendió su derecho a otras veintisiete concesiones vecinas que hasta entonces figuraban como propiedad de otra compañía minera, Mayarí S.A. En total, se le concedió autorización sobre 35 concesiones con una extensión mayor de 28.000 hectáreas en las provincias de Huancabamba y Ayabaca. Esa ampliación fue facilitada porque Mayarí, aunque figuraba con otra razón social, aparentemente también tenía relación con Monterrico, a través de Raymond Angus, accionista en ambas empresas¹⁰¹. La solicitud había sido aprobada por el Ministerio de Defensa en diciembre

¹⁰⁰ En el original: «we enjoy the strong strategic backing of the Peruvian government. The latter are committed to free market policies, set great store by Peru's economic and political relations with the United States, EU and China, are pro-mining, and want to see the Rio Blanco Project developed, as soon as possible. The result of all of these factors is that we are beginning to see positive results on the ground» (carta del 8 de abril de 2008, sitio web de Monterrico Metals).

¹⁰¹ Según fuentes en Internet, es posible que dos otros concesionarios con derechos en zonas contiguas a Río Blanco y a Minera Mayarí, también sean de origen chino: un ciudadano particular y una empresa china, Junefield Group S.A. Aún no se sabe si tienen relaciones con el Consorcio Zijin, pero si MM o sus propietarios obtuvieran acceso a estas concesiones, aumentarían notablemente las 28.000 hectáreas que ya ha autorizado el D.S. 024 (Ecoportal 2009).

del 2007 y ratificada por la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de Energía y Minas y el Ministerio de Defensa, pero el Decreto Supremo 024-2008.DE que la aprobó fue emitido un año después, el 1 de diciembre de 2008 y publicado en *El Peruano* el 27 de diciembre de 2008. Al anunciar esta noticia, Monterrico Metals declaró lo siguiente:

«Al obtener esta aprobación, la Compañía ha creado exitosamente una zona extensiva de amortiguamiento alrededor de Río Blanco, que permita el control del desarrollo de las actividades mineras en la zona. Esto asegura que los recursos naturales y el medio ambiente serán respetados de acuerdo con la política de la compañía. La zona de amortiguamiento garantiza la integridad del área de conservación ecológica propuesta para Río Blanco, que se considera un componente vital del actual plan de desarrollo del proyecto. Además, la viabilidad social de Río Blanco queda protegida, al eliminar cualquier actividad de otras compañías mineras en la vecindad del proyecto. La Compañía reitera que cualquier actividad de exploración o minera en estas nuevas concesiones requerirá los permisos ambientales apropiados y otras aprobaciones del gobierno peruano y de los respectivos dueños de la superficie» (*MM Annual Report 2008*).

En el Congreso, en cambio, hay debate y cabildeo entre los defensores y opositores de este y otros proyectos de inversión minera. En la Comisión Agraria, aparentemente se ha presentado un proyecto de ley que declara zona de reserva los páramos ubicados entre los 1.500 y 3.000 metros sobre el nivel del mar, lo cual afectaría los proyectos de inversión minera china en Piura y Cajamarca. La Comisión Especial Pro Inversión, que preside el legislador fujimorista Carlos Raffo, manifestó su rechazo al proyecto y su pleno respaldo a la inversión minera china en estas dos regiones.

El intento de diálogo se reinició en marzo de 2009 con el siguiente Primer Ministro, Yehude Simon. El 2 de marzo, Simon se reunió con los alcaldes y representantes de Ayabaca y Huancabamba, quienes le reiteraron su oposición a las actividades mineras y se quejaron por la supuesta presencia ilegal de la minera en sus territorios. Según un cronograma planteado por el gobierno, el 17 de marzo llegarían técnicos de la PCM a Huancabamba y el 19 a Ayabaca, pero aparentemente esto no sucedió.

En paralelo, el Gobierno Regional de Piura, a través de la Gerencia de Desarrollo Económico, desarrolló tres talleres informativos en los que participaron representantes de la empresa minera Río Blanco y de diversas instituciones públicas y privadas (*El Comercio*, 26/03/2009). El primero se realizó con los consejeros regionales, y el segundo con autoridades técnicas, universidades, autoridades políticas, entre otros. En este último, hubo una discusión sobre el estudio de impacto ambiental, ya que según la autoridad regional, «a veces muchas ONG y partidos politizan equivocadamente este tema y desinforman a la prensa» (*El Regional de Piura*, 24/03/ 2009).

Aparentemente, el tercer taller tomó la forma de una mesa de concertación, el 24 de marzo en Huancabamba. El primer punto de conflicto era si Río Blanco se encuentra de manera legal en

las comunidades. Las autoridades locales señalaron que no tenía permiso demostrado, además de contar con un estudio de impacto ambiental con observaciones que hasta entonces no habían sido levantadas. En opinión del diario *El Comercio* (26/03/2009), la existencia de dos instancias paralelas de diálogo sobre el mismo tema podría terminar por invalidar ambas iniciativas y sembrar más confusión. Más aún si, como parece que sucederá, el Ejecutivo y el gobierno regional tienen diferentes criterios al señalar quiénes son los representantes de la sociedad civil en este asunto.

Cabe observar que ni el gobierno central ni la autoridad regional conciben su rol como el de árbitro entre las diversas posiciones, sino que ambos son defensores enfáticos del proyecto minero. El énfasis del gobierno regional está puesto en convencer a los diversos grupos de interés local de su importancia, ya que en su opinión es solamente una minoría la que se opone al proyecto (*El Regional de Piura*, 24/03/2009). El tenor de las declaraciones tanto del gobierno regional como del personal de la empresa, indica que no dan credibilidad a tema de los derechos de propiedad comunal, ni a las críticas y los temores de los mismos líderes comunitarios, sino que los atribuyen a la «infiltración» de ONG externas y opositoras al desarrollo minero en la zona.

5.5 Medio ambiente y relaciones comunitarias

Aunque los temas propiamente ambientales no son materia de este estudio, cabe resaltar que de realizarse finalmente, el proyecto minero Río Blanco se ubicaría en una zona montañosa, húmeda y geográficamente compleja. Por lo tanto, como hace constar la misma empresa MM, la tecnología y la planificación deben diseñarse con los estándares más altos y con respeto a la conservación de los bosques, el reciclaje de aguas y la gestión integral del agua, para mantener la calidad existente de las fuentes de agua locales (*MM Annual Report 2008*). Esto genera tensiones adicionales en un contexto de crisis económica y presiones de parte de los propietarios para reducir costos de operación.

En el documento de oferta del consorcio, en el 2007, los socios se comprometen a aportar considerables recursos y esfuerzo en tratar exitosamente los temas sociales y ambientales (Zijin Offer Document 2007: 8). También dicen que el Consorcio se orientará a mejorar las relaciones comunitarias locales, con el objetivo de lograr acuerdos constructivos y facilitar el desarrollo exitoso futuro del proyecto. Sin embargo, aunque es evidente que estas empresas tienen experiencia en diversas comunidades dentro y fuera de China, sabemos poco sobre cómo han llevado a cabo sus relaciones comunitarias –y muy poco sobre el desempeño concreto del personal ahora a cargo de Monterrico y de Río Blanco S.A.–.

Es interesante mencionar, por ejemplo, que Hu Guobin, director técnico de la empresa en el 2008, tiene experiencia previa en una mina subterránea en África. Hu fue gerente general del Consorcio Zijin en el 2006 e incorporado al directorio de Monterrico Metals en el 2007. Trabajó antes en una mina de cobre para Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc., y luego en Zambia,

donde fue jefe de Planificación durante tres años en la mina Chambishi, operada por China's Nonferrous Metal Industry – Foreign Engineering and Construction Co. Ltd. En el 2001 regresó a China y trabajó para otras empresas mineras. Esto sugiere que Hu estuvo en las etapas de planificación de Chambishi, aunque aparentemente dejó Zambia antes de que esta mina y las fundiciones de la zona se convirtieran en fuentes de constante y violento conflicto social y laboral, con denuncias de parte de los trabajadores por los bajos sueldos, la falta de seguridad y las malas condiciones laborales. Estas protestas fueron respondidas con armas de fuego y despidos masivos de parte de los gerentes chinos, lo cual es precisamente lo que se quiere evitar en el caso de Río Blanco¹⁰².

Aunque Monterrico ha demorado en responder a las observaciones directas a su EIA, todo indica que está aumentando sus actividades de relaciones comunitarias directas por un lado, y, por el otro, sus esfuerzos de influir en la arena política local. Como se ha mencionado, en agosto del 2007 y en puertas de la consulta vecinal, apareció la propuesta de los fondos fiduciarios para las comunidades de las zonas de influencia. La propuesta de la empresa, una vez que la comunidad acepte plenamente su derecho a desarrollar el proyecto, es destinar US\$ 80 millones para crear un fondo, de US\$ 40 millones para cada una de las dos comunidades campesinas afectadas, que sería manejado por un directorio «para asegurar el buen uso de los recursos en proyectos de inversión para su desarrollo» (*El Regional de Piura*, 24/03/2009).

Posteriormente, la empresa aumentó sus iniciativas de apoyo social y comunicación con las comunidades, pero también apareció una nueva asociación o frente favorable a la empresa, la misma que presentó la denuncia penal contra los opositores en marzo del 2008.

Las iniciativas sociales de Monterrico, descritas en su sitio web e informes anuales, incluyen diversas actividades para generar ingresos para los miembros de la comunidad. Promueve el cultivo de café, por ejemplo, para responder a las críticas de los pobladores sobre el riesgo de la mina para la agricultura en la zona, además del mejoramiento de pastos y la producción de lácteos. Promueve también el turismo, la asociación empresarial de mujeres, la producción de textiles, programas para mejorar la salud y la educación en las comunidades, y actividades culturales y deportivas. Como parte de sus esfuerzos de comunicación respecto a las operaciones de la minería moderna, ha llevado a 67 líderes comunales a visitar la mina de oro Yanacocha en Cajamarca (*MM Annual Report 2008*).

En junio del 2009, la empresa Monterrico Metals volvió a ser una «causa célebre» en el ámbito internacional, cuando las cortes británicas emitieron un mandato judicial (*injunction*) que impide a la empresa quedarse con un patrimonio menor a US\$ 117 millones al salir de la bolsa AIM. La medida está destinada a evitar que la compañía, al deshacerse de su patrimonio y trasladar sus oficinas a Hong Kong, eluda su responsabilidad de indemnizar a las personas que supuestamente sufrieron torturas en sus instalaciones en el 2005.

¹⁰² Véase Business and Human Rights Resource Center <<http://www.business-humanrights.org/Home>>.

Esta orden fue resultado de la acción de una firma de abogados inglesa, Leigh Day, que trabajó en una demanda que permita a las supuestas víctimas de torturas, a las personas que fueron heridas durante la represión policial fuera del campamento, y a los familiares del comunero asesinado Melanio García, obtener una compensación económica por los daños y perjuicios causados. El juicio contra la empresa MM fue apoyado por diversas ONG, entre ellas el UK Joint Committee on Human Rights, Cafod (la agencia de desarrollo de la Iglesia católica en Inglaterra) y el Peru Support Group (una organización con sede en Inglaterra cuya preocupación principal son los derechos humanos y la pobreza en el Perú).

Según el diario *La República* (17/06/2009), «la diligencia de las cortes británicas contrasta notablemente con el funcionamiento el sistema de justicia en el Perú, que hasta la fecha no ha permitido responsabilizar a los funcionarios de la empresa minera y su personal de seguridad por los luctuosos hechos del 2005». La primera audiencia en Londres se realizó el 16 de junio, y en ella el juez decidió postergar hasta octubre del 2009 una decisión sobre la validez del caso. Por mientras, el mandato sobre MM pareciera mantenerse en efecto.

5.6 ¿Nuevas relaciones de poder?

El 28 de agosto de 2008, Monterrico anunció una interesante propuesta de sus directores de ofrecer una opción de compra de hasta 20% en nuevas acciones (en forma de *warrants* u opciones condicionales) a la empresa Agropecuaria Las Huarinas S.A. (ALH), registrada en Panamá y perteneciente al Grupo Romero del Perú. Los directores manifiestan que una asociación estratégica con este poderoso grupo nacional ayudaría bastante con el avance del Proyecto Río Blanco, propuesta que será aprobada por los accionistas en su siguiente reunión anual en Hong Kong, en septiembre del 2008¹⁰³.

Un detalle que parece ser importante en la propuesta, es que se trata de dos tipos de opciones. Las primeras, «Warrant A», constituyen 10% de las acciones y solo faltaría la aprobación de su venta de parte de los actuales accionistas, 80% de los cuales pertenecían al consorcio chino. Las segundas, «Warrant B», solo podrían ser activadas por ALH cuando la compañía Río Blanco Copper S.A. haya obtenido de parte del Ministerio de Energía y Minas la aprobación de su estudio de impacto ambiental y social. Si esto no ocurre en un plazo de tres años y treinta días a partir de la fecha de la aprobación de la propuesta («acuerdo sobre las opciones»), ALH perdería esta opción. El supuesto es que, al conocer mejor el manejo de las relaciones de poder en el Perú, los directores de la empresa confiaron en que esta asociación les iba a facilitar el proceso. Aparentemente, durante el 2008 y el 2009, una ONG asociada con el Grupo Romero también ha colaborado con las iniciativas sociales de la empresa.

Este acuerdo significa que Agropecuaria Las Huarinas S.A. también tuvo que dar su aprobación para que MM saliera de la Bolsa AIM en el 2009. El 27 de abril de 2009, el directorio de

¹⁰³ <http://www.monterrico.com/i/pdf/2008-08-28_Circular.pdf>.

Monterrico Metals anunció que ALH había accedido a la cancelación de la emisión de acciones de la empresa en la Bolsa de Londres, y había aceptado enmendar ciertas provisiones del contrato de opción relacionadas con el acuerdo suplementario acordado con la compañía el 14 de abril de 2009 (Investor Info, 27/04/2009). Aún no queda claro qué implicancias tendrá esto en términos de las acciones de ALH.

5.7 Río Blanco, ¿proyecto binacional?

Aunque el principal proyecto de Monterrico Metals es Río Blanco, la empresa también menciona diversas otras empresas filiales en sus informes anuales. En uno de sus últimos mensajes a los accionistas, en abril del 2008, Ralph dice: «la compañía también está comprometida con la expansión a través del desarrollo de otros proyectos en América Latina, y a través de otras adquisiciones». Sin embargo, hasta entonces no se sabía de otras adquisiciones en la región, con la probable excepción de Ecuador.

Uno de los principales temas por investigar en cuanto al Proyecto Río Blanco y sus propietarios, es la naturaleza e intención de sus concesiones al otro lado de la frontera, para la posible creación de una zona minera más grande y binacional. Monterrico compró las concesiones de Río Blanco de la empresa Gitennes en el 2003, y Gitennes entonces tenía concesiones en Ecuador. Aunque no queda claro si también las vendió a MM en el 2003, el reporte anual de MM en el 2007 parece confirmarlo, al decir: «la Compañía también ha obtenido las concesiones mineras en Ecuador opuestas a Río Blanco, dado que hay buenas indicaciones de más mineralización en el otro lado de la frontera» (*MM Annual Report 2007*: 14). En este mismo informe, aparece como una de sus filiales la Minera Río Blanco Ecuador.

Según sus propios informes, en el 2006, MM ya había comisionado los estudios previos sobre la zona en el lado ecuatoriano, lo cual generalmente no se puede hacer sin antes tener la concesión. Afirman que «la Compañía ha asegurado los derechos mineros en Ecuador opuestos a Henry's Hill y cree que la mina Río Blanco podría extenderse sobre la frontera y operar bajo el acuerdo binacional entre Perú y Ecuador». Y agregan: «aunque el Proyecto y toda la infraestructura relacionada están ubicados enteramente en el Perú, la Compañía considera prudente y de buena práctica establecer una base de datos ambientales para el área adyacente sobre la frontera en Ecuador. Por lo tanto, ha comisionado a la oficina de Wayne Dunn & Asociados para completar un estudio de base y evaluación ambiental y social en el área de influencia identificada en Ecuador (*MM Annual Report 2007*: 15).

La empresa ecuatoriana que tiene estas cuatro concesiones, formalmente parece ser Compañía Minera Río Blanco S.A., fundada el 25 de octubre de 2005, aunque es extraño que aparezcan las concesiones con fechas anteriores a la constitución de la misma. El siguiente cuadro, tomado de las listas de concesiones del gobierno ecuatoriano, menciona las concesiones de Río Blanco y tres cercanas:

500066	Luis I (3.400 ha)	Cía. Min. Río Blanco S.A. Rioblan	Zamora	2001-05-11	2001-05-11	Inscrita
500789	Lagunillas (1.539 ha)	Cía. Min. Río Blanco S.A. Rioblan	Zamora	2003-01-08	2003-01-08	Inscrita
500989	Lagunillas A. (2.100 ha)	Cía. Min. Río Blanco S.A. Rioblan	Zamora	2005-05-30	2005-05-30	Inscrita
500880	Río Blanco 4 (286 ha)	Cía. Min. Río Blanco S.A. Rioblan	Zamora	2004-04-02	2004-04-02	Inscrita

Y otras tres cercanas:

501049	Río Blanco 3	Sociedad Civil Exploración de Geología y Minas	Zamora	2006-02-20	2006-02-20	Inscrita
501026	Río Blanco 1	Sociedad Civil Exploración de Geología y Minas	Zamora	2005-12-07	2005-12-07	Inscrita
501032	Río Blanco 2	Sociedad Civil Exploración de Geología y Minas	Zamora	2006-01-11	2006-01-11	Inscrita

Fuente: <http://www.supercias.gov.ec/web/público/extranet/cgi/clientes/cl_consulta_cias.exe/datos_generales_cia?expediente=154615>.

Coincidentemente, desde el 2007 Ecuador inició una activa política orientada a desarrollar la minería en la frontera con el Perú. Para ello contó con la asesoría de Jerónimo Carcelén, uno de los expertos de la minera estatal chilena Codelco. Como se menciona en la sección anterior sobre Tongling, no solo Codelco sino también varias empresas chilenas han manifestado sus deseos de invertir en exploración y explotación minera en el sur ecuatoriano. Mientras la urgencia del gobierno peruano por desarrollar el Proyecto Río Blanco está en debate, pareciera tener implicancias más allá de las económicas, en relación con los países vecinos y la seguridad nacional.

V. ALUMINUM CORPORATION OF CHINA: CHINALCO

«La función básica de la empresa es mantener su propio desarrollo fluido, rápido y sano, para lograr las máximas ganancias, proveer al Estado y a la sociedad con productos y servicios asequibles, y promover la prosperidad social».

Chinalco, Reporte sobre Responsabilidad Social Corporativa, diciembre del 2007

«No te enfrentas a una corporación. Te enfrentas a una nación».

Geoffrey Cheng, Daiwa Institute of Research, Hong Kong¹⁰⁴

The Aluminum Corporation of China (Chinalco), establecida en el 2001, es el segundo mayor productor mundial de aluminio y el tercer mayor productor de aluminio primario, y se encuentra en vías de ser una empresa polimetálica de alta competitividad global. Opera en veintidós provincias de China y tiene inversiones o intereses en al menos doce otros países. Sus productos son claves para la industria de defensa y la aviación civil, tanto en China como en países tan diversos como los Estados Unidos e Irán. Según diversas fuentes, sus ganancias superaron los 10.000 millones de yuanes en el 2006 y el 2007 (US\$ 1.900 millones en el 2007), y aunque

¹⁰⁴ Citado en McGregor (2008).

en el 2008 sufrieron una fuerte caída debido a la recesión global, sus proyecciones futuras son bastante optimistas¹⁰⁵.

En contraste con Zijin, que tiene una importante participación privada, y también con Tongling y Xiamen, vinculadas a instancias de gobierno subnacionales, Chinalco es una empresa estatal de alcance nacional y una pieza clave en la política del Estado chino. Formalmente, su único dueño y accionista es el gobierno central, y más específicamente pertenece a la State-Owned Assets Supervision and Administration Commission (Sasac) nacional, la cual a su vez está adscrita al Consejo del Estado. Su presidente y CEO desde el 2005, Xiao Yaqing, dejó Chinalco en febrero del 2009 para asumir un puesto en el Gabinete chino.

Chinalco también es un *holding* con múltiples empresas afiliadas, en China y en el exterior. Su recurso más grande es Aluminum Corporation of China Ltd. (Chalco), que esta listada en las bolsas de valores de Nueva York, Hong Kong y Shanghái. Chinalco mantiene 42% de las acciones de Chalco. A inicios del 2008 Chinalco compró aproximadamente 9% de las acciones de la minera australiana Rio Tinto, la tercera más grande del mundo, en asociación con la empresa estadounidense Alcoa, y en el 2009 estuvo ad portas de aumentar su participación a 18% de esa multinacional.

Tanto Chinalco como Chalco son empresas modernas que han recibido numerosos premios nacionales y regionales por su buen gobierno corporativo y responsabilidad social¹⁰⁶. Chinalco se describe a sí misma como «una empresa de *holding* y gestión de inversiones», involucrada en la operación y gestión de activos del Estado, incluyendo la explotación, fundición y procesamiento y comercio de minerales diversos, entre ellos aluminio, bauxita, cobre y otros metales no ferrosos; y la provisión de servicios de ingeniería y tecnología relacionados con estos procesos (sitio web de Chinalco, 2008).

1. Orígenes e historia¹⁰⁷

A pesar de su prominencia política, hemos encontrado pocos detalles sobre la historia de Chinalco que sean independientes de sus propios documentos y sitio web. Fue establecida el 23 de enero de 2001 y entró en operación en febrero del mismo año. Según Leung (2008), Chinalco se formó mediante la consolidación de más de 60 diferentes fundiciones de aluminio. Desde entonces, lo que podemos constatar es que su historia responde directamente al mandato del gobierno chino, de consolidar a su industria minera en pocas empresas con gran cantidad de activos, alta tecnología, buena gestión y alcance multinacional y polimetálico. Chinalco ha sido líder en este proceso.

¹⁰⁵ «Chinalco to Reduce Wages» <<http://english.people.com.cn/90001/90776/90882/6575906.html>>.

¹⁰⁶ En China ha recibido, por ejemplo, el Premio a la Responsabilidad Social Empresarial 2006, Most Influential Enterprise 2007 y Prominent Enterprise Fulfilling Social Responsibility among China's Enterprises 2007. En el ámbito asiático, Chalco ha sido premiada por Best Corporate Governance and Best Relations With Investors (sitio web de Chinalco, 2008).

¹⁰⁷ Fuente principal: <http://www.chalco.com.cn/zl/web/chalco_en_view.jsp?TID=20080620142917639366233>.

El nacimiento de Chinalco y Chalco ocurrió en un contexto histórico bastante especial. El 10 de septiembre de 2001, Chinalco reconstruyó algunas de sus empresas asociadas para establecer la Aluminum Corporation of China Limited (Chalco), para lo cual eligió sus activos más importantes en el rubro del aluminio. El 11 de diciembre de 2001, China entró formalmente a la Organización Mundial del Comercio (OMC), y paralelamente, el 11 y 12 de diciembre, Chalco fue listada con éxito en las bolsas de Nueva York y Hong Kong, lo que la convirtió en la primera empresa china listada en el extranjero y la primera empresa asiática listada en los Estados Unidos después de los atentados de 11 de septiembre de 2001 (Reuters 2001).

Fue en este mismo contexto, en noviembre del 2001, que Chalco y la estadounidense Alcoa anunciaron una alianza estratégica para el desarrollo de aluminio en China. Con esta alianza, Alcoa y Chalco establecieron una *joint venture* de 50:50 en la empresa Pingguo Aluminum Co. (de Chalco), en el sur de China, para expandir la capacidad de producción y refinamiento en lo que ya era una de las mayores operaciones de aluminio del país. En esta asociación, Alcoa se comprometió a aportar a Chalco su experiencia y buenas prácticas en gestión y operaciones mineras (Alcoa 2001). «Esto representa un gran paso hacia una alianza estratégica entre la empresa de aluminio más grande de China y la empresa de aluminio más grande del mundo», dijo Chalco (Reuters 2001).

Como parte de esta alianza, Alcoa también se convertiría en inversionista en la oferta pública de Chalco en Nueva York y Hong Kong. Según el acuerdo, su filial *offshore*, Alcoa International (Asia) Ltd., compraría el equivalente a 8% del total de acciones de la flamante empresa, a precio del mercado (entonces US\$ 180 millones), o alrededor de 24% de las acciones emitidas de Chalco, y se comprometía a no vender estas acciones durante los veinte meses siguientes a la oferta pública inicial. A cambio, Alcoa tendría derecho a un asiento en el directorio de Chalco (Reuters 2001). En el 2004, Alcoa adquirió 44 millones de acciones adicionales de Chalco por US\$ 32 millones, para mantener su participación en 8%. Tres años después, en septiembre del 2007, Alcoa vendió su participación en Chalco en US\$ 2.000 millones, para poder realizar otras inversiones más lucrativas en China y el exterior, y su representante se retiró del directorio, aunque anunció que ambas seguirán buscando oportunidades de inversión conjuntas (Mandaro 2007).

Entre diciembre del 2001 y diciembre del 2003 hubo pocas noticias disponibles sobre la evolución de Chinalco o Chalco. En cambio, desde inicios del 2004 los medios financieros anunciaron que Chinalco se preparaba para invertir en el extranjero, aparentemente comenzando con una inversión de más de US\$ 1.000 millones en un gran proyecto de minería de aluminio en Vietnam (*China Daily* 2004), financiado mayoritariamente por Chinalco, con participación de China Non-ferrous Metal Mining and Construction Group, y una firma china de construcción ferroviaria. El acuerdo para desarrollar este proyecto fue de gobierno a gobierno, entre la National Development and Reform Commission de China y el gobierno de Vietnam (*China Daily* 2004).

En el 2004, Chinalco también planeaba realizar más de diez proyectos de exploración de aluminio en otros países, incluyendo Australia, Guinea, India, Brasil y Jamaica, según la China Nonferrous Metal Industry Association (*China Daily* 2004). La motivación para esta expansión fue que las reservas existentes de aluminio en China no satisfacen la demanda para las próximas dos décadas. China tiene una reserva total de aluminio de unas 506 millones de toneladas. En comparación, Guinea tiene 16.000 millones; Australia, 12.000 millones; Brasil, 9.000 millones; Vietnam, 8.000 millones; y Jamaica, unos 420 millones. En Brasil, Chinalco invirtió en una refinería de aluminio con la corporación brasileña CVRD. Sus proyectos en los mencionados países continuaron en el 2005 y el 2006.

En el 2007 Chinalco realizó otro salto, de una empresa principalmente concentrada en aluminio, hacia una empresa de metales diversificados y alcance y competitividad global. Para esto, recibió la aprobación y el apoyo oficial del Consejo de Estado chino y la Sasac (Garnaut 2008). Según la propia empresa, Chinalco logró sus metas en el 2007, al ver sus ganancias aumentar en 24%, mantener el ratio deseado de deuda sobre activos en 48%, realizar una serie de mejoras en sus procesos técnicos, consolidar y fusionar diversas empresas, y lograr un importante desarrollo en el extranjero con proyectos propios o mayoritariamente propios.

En abril del 2007, por ejemplo, Chinalco realizó la exitosa fusión de tres empresas de aluminio (Shandong Aluminum Co., Ltd., Lanzhou Aluminum Co. Ltd. y Baotou Aluminum Co., Ltd.) mediante la transferencia de sus acciones a Chalco; y en abril del 2007 fue listada en la Bolsa de Shanghái, su tercera participación en bolsas junto con Nueva York y Hong Kong, y una operación de capital importante para su crecimiento.

Asimismo, realizó una reestructuración de la Yunnan Copper Group Co., «la más grande medida de su tipo en la historia de la industria de metales no ferrosos de China», según sus propios informes, y una antesala a la reestructuración general de la industria del cobre en China (Chinalco 2008).

En cuanto a su objetivo de ser un líder de clase mundial en cobre y metales diversos, Chinalco anunció tres hitos en el 2007. El primero fue la exitosa adquisición de Peru Copper, con reservas comprobadas de 120 millones de toneladas, «un paso crucial para Chinalco, para convertirse en fuerte jugador en el campo del cobre», y un logro especialmente para una empresa china, el de obtener minas de clase mundial en este rubro (Chinalco 2008). El segundo fue la obtención de parte de Chinalco de una licencia de desarrollo del proyecto Aurukun de bauxita en Queensland, Australia, luego de firmar un acuerdo de desarrollo y de uso de tierras con las comunidades indígenas que habitan la región. El tercer hito fue el permiso para desarrollar una gran fundición de aluminio en Arabia Saudita, una inversión de US\$ 1.200 millones en conjunto con el grupo saudita Bin Laden.

Según Chinalco, estos tres proyectos –en el Perú, Australia y Arabia Saudita– representan pasos críticos en su desarrollo, que le permiten expandir su presencia en aluminio y cobre, y competir para

acumular experiencia valiosa en sus operaciones internacionales¹⁰⁸. «Chinalco saltó a una altura sin precedentes en el 2007», anuncian en su sitio web <<http://www.chalco.com.cn>>, en términos de fuerza integrada, desarrollo en el extranjero y ubicación en el *ranking* de estatus industrial y social. Fue reconocida como «Empresa China más Competitiva» y «Empresa con Empeño Sobresaliente» por la Sasac del Consejo del Estado.

Durante el 2008, Chinalco aceleró su estrategia más hacia mercados extranjeros y otros metales. *China Daily* cita a un ejecutivo de la empresa insistiendo en que «subirá en la lista del Fortune 500 este año» (Chen 2008). Entre los días 13 y 15 de enero de 2008, la empresa organizó una importante Conferencia de Trabajo en la cual su entonces presidente, Xiao Yaqing, destacó la importancia de acelerar la transformación estratégica hacia una compañía internacional polimetálica (sitio web de Chinalco). Asistieron y hablaron en este evento representantes de la Sasac (su presidente, Li Rongrong), del Politburó o Comité Central del Partido Comunista, del Consejo del Estado (el entonces vicepremier Zeng Peiyan), de la entidad gremial China Nonferrous Metals Industry Association, y los propios ejecutivos de Chinalco. Xiao dio un informe sobre el tema, titulado «Esforzarnos en construir un Chinalco más competitivo a través del seguimiento del espíritu del 17 Congreso Nacional del PCCh», el cual presenta con detalles los logros de la empresa y la necesidad de guiarse por las nuevas metas del Estado chino (sitio web de Chinalco).

Para el 2008, Xiao Yaqing insistió en que las «misiones gloriosas» de Chinalco incluyen el ahorro de recursos y la mayor eficiencia energética, dada la recesión mundial y las alzas en costos por este rubro. La empresa también debió lograr avances científicos y tecnológicos, para mejorar la calidad y a la vez reducir los costos de producción. Luego está la meta de «desarrollar grandes grupos corporativos con competitividad internacional» y lograr mayor acceso a recursos *up-stream* (exploración y explotación). Xiao concluye que «Chinalco, bajo el liderazgo del Comité Central de CPC, con Hu Jintao como Secretario General del Partido, estudiará e implementará el espíritu del 17 Congreso Nacional del CPCP, implementará la Perspectiva Científica del Desarrollo de manera profunda, y se esforzará en hacer de Chinalco una compañía más competitiva internacionalmente [...]» (sitio web de Chinalco).

Como se mencionó, con los efectos de la recesión mundial Chinalco también sufrió una caída significativa en sus ganancias. Hacia fines del 2008, Xiao anunció que Chalco reducirá sus inversiones nacionales en 20%, pero que a la vez pondrá énfasis en su expansión en otras partes del mundo (Leung 2008, *China Daily* 2008a).

2. Estructura de propiedad

Como se ha mencionado, en el caso de Chinalco la propiedad está claramente en manos del gobierno central y forma parte de lo que popularmente se llama «China Inc.», las grandes empresas estatales de importancia estratégica, que son reguladas por la Sasac en el ámbito nacional.

¹⁰⁸ <<http://www.chalco.com.cn>>.

En cuanto a la propiedad de Chalco, la empresa matriz Chinalco es la accionista controladora, ya que al 2008 tenía alrededor de 42% de las acciones de su subsidiaria, 38,56% de manera directa y el resto en tres empresas subsidiadas (SEC 2007: 81). Si agregamos las acciones en manos de tres entidades financieras que también pertenecen al gobierno chino, la propiedad estatal de Chalco suma casi 58% del total (Aluminum Corporation of China Ltd. 2008: 79). Por otra parte, 70,84% del total de acciones de Chalco eran de tipo A, las que se encuentran colocadas en las bolsas domésticas chinas (en este caso Shanghái) y limitadas a ciudadanos e instituciones de China. Aunque figuran otros portadores de acciones A de Chalco en el 2008, entre Chinalco y las tres financieras parecieran sumar el 82% de ellas (Aluminum Corporation of China Ltd. 2008).

El otro 29,16% de las acciones de Chalco son de tipo H, listadas en la Bolsa de Hong Kong y otras bolsas internacionales (en este caso Nueva York). Desde el 2007, el gobierno chino también permite a sus inversionistas invertir en la Bolsa de Hong Kong, lo cual aumentó enormemente la demanda por este tipo de acciones. Sin embargo, a junio del 2008 los principales portadores de acciones H de Chalco eran cuatro bancos y entidades de inversión privados (Chinalco 2008b: 82)¹⁰⁹.

Principales accionistas de Chalco a junio del 2008¹¹⁰

Nombre	Naturaleza	Porcentaje y tipo acciones	
Chinalco	Estatal	38,56	(A)
HKSCC*	Personas naturales extranjeras	29,12	(H)
China Cinda Asset Management Corporation	Estatal	6,65	(A)
China Construction Bank Corporation	Estatal	5,24	(A)
China Development Bank	Estatal	4,10	(A)
Baotou Aluminum (Group) Co., Ltd.	Estatal	2,60	(A) subsidiaria CH
Guangxi Investment (Group) Co., Ltd.	Estatal	1,45	(A)
Guizhou Provincial Materials Development and Investment Corp.	Estatal	0,84	(A)
Lanzhou Aluminum Factory	Estatal	0,59	(A) subsidiaria CH
ICBC – Shanghai 50 ETF Securities Investment Fund	Doméstica no estatal	0,16	(A)
Total		89,31%	

* Hong Kong Stock Exchange.

¹⁰⁹ Templeton Asset Management Ltd (16.9%), HSBC Holdings Pl., (12.8%), J.P. Morgan Fleming Asset Management Holdings Inc. (6.31%) y UBS AG (6.75%).

¹¹⁰ Fuente: Aluminum Corporation of China Ltd. (2008: 79-86).

Principales inversionistas extranjeros a junio del 2008

Templeton Asset Management Corp.	4,93%	(H)
HSBC Holdings plc	2,07 1,61	(H – largo plazo) (H – corto plazo)
J.P. Morgan Fleming Asset Management Holdings Inc.	1,84	(H)
UBS AG	1,57 0,40	(H - largo plazo) (H – corto plazo)

La distribución de propiedad entre Chinalco y «su hijo» Chalco también parece haber variado en el tiempo. En abril del 2007, por ejemplo, se fusionaron tres empresas de aluminio subsidiarias de Chinalco (Lanzhou, Shandong y Bautou) por medio de la transferencia de sus acciones y su listado en la Bolsa de Shanghái. A fines de febrero del 2008, los medios financieros reportaron que Chalco invertirá casi US\$ 600 millones para comprar acciones en seis firmas emparentadas con Chinalco, para avanzar hacia la consolidación de los extendidos activos de la empresa matriz. Para facilitar esto, Chinalco coloca acciones de las seis filiales en el Beijing Equity Exchange, una incipiente plataforma creada para la venta de activos del gobierno, donde las acciones son valorizadas por la Sasac. Esto permitiría a Chalco evitar los procedimientos engorrosos que exigen los reguladores de Shanghái y Hong Kong para transacciones entre empresas listadas y sus matrices. Por esta vía, Chinalco debe notificar a la Sasac de la venta, pero no necesita su aprobación (Yam y Shen 2008).

Según la misma empresa, un Chalco más integrado y diversificado ayudará a evitar o disminuir algunos riesgos del mercado minero. A su vez, pareciera que Chalco gradualmente absorberá los activos de la empresa madre, para expandir y transformarse en una firma integrada globalmente competitiva (Yam y Shen 2008).

3. Gobierno y estructura corporativa

Al tratarse de una empresa del gobierno central y de creación reciente, Chinalco ha sido favorecida en cuanto a la inversión de recursos financieros, tecnológicos y humanos. Asimismo, desde el inicio ha sido concebida por las autoridades políticas y los ejecutivos a su cargo, como una empresa moderna que puede competir a escala global no solo en cuanto a producción y comercialización de sus productos, sino en cuanto a la calidad de su gestión, su eficiencia empresarial y su responsabilidad social.

Como se ha mencionado, Chinalco ha sido repetidamente premiada entre las grandes empresas chinas como la «Más Influyente» y como la «Empresa Prominente que Mejor Cumple con la Responsabilidad Social» (en el 2007). Asimismo, a los 49 años su ex CEO Xiao sobresale dentro de una

nueva generación de líderes chinos cuya carrera combina negocios y política, y fue reconocido en el 2008 como el «Más Notable Empresario en China» y como «Personalidad del Mundo Económico del Año», esto último por China CCTV. Xiao se graduó como ingeniero en la Central South University of Technology en 1982, tiene amplia experiencia en minerales y metales, y fue Ingeniero Jefe de una fábrica; en este sentido, ha comenzado «desde bajo» antes de llegar a la alta gerencia empresarial y política. En una ceremonia televisada en la que se le otorgó uno de los mencionados premios, Xiao fue reconocido de la siguiente manera: «Rey de la adquisición de recursos, que desarrolla un nuevo alcance en los negocios, toca una piedra y la convierte en oro» (sitio web de Chinalco). Su nombramiento al Gabinete chino en febrero del 2009, fue visto por analistas como el reconocimiento político de más alto nivel otorgado a un empresario en años recientes.

Pero ¿cómo funcionan realmente las relaciones entre las autoridades del gobierno y los ejecutivos a cargo de la empresa? ¿Quién manda a quién en esta relación, y cuáles son los factores que motivan su desarrollo empresarial? Formalmente, Chinalco obedece al gobierno—su presidente y los miembros de su Comité Ejecutivo son nombrados por este y también pueden ser despedidos por él—, y su objetivo central es la «rápida comunicación e implementación [...] de las tareas establecidas por el Gobierno Central» (sitio web de Chinalco, enero del 2008). El CEO se encuentra a disposición del brazo de recursos humanos del gobernante Partido Comunista, conocido como «Departamento de Organización», el cual supervisa todos los altos nombramientos ejecutivos en empresas estatales (McGregor 2008). Asimismo, el empeño de los ejecutivos y de la empresa en general, es revisado y evaluado por un Comité de Supervisión, que reporta a la Sasac sobre su cumplimiento de las normas, sus reportes financieros, su eficiencia operativa, el manejo de recursos y la distribución de ganancias (sitio web de Chinalco, Freed 2009). Formalmente, entonces, el gobierno chino se involucra en la planificación, aprobación o bloqueo de las principales decisiones estratégicas de la empresa, incluyendo sus inversiones en otras empresas y países (Garnaut 2008).

Al comprar su primer paquete de acciones en Rio Tinto en enero del 2008, por ejemplo, Xiao insistió en la prensa internacional que esta medida solo tenía motivaciones comerciales, sin participación del gobierno. Sin embargo, analistas concluyen que la motivación principal fue la decisión estratégica del gobierno chino de cerrar el paso a la compra hostil de esta empresa por parte de su principal rival, BHP Billiton, y así controlar buena parte del mercado global de hierro, producto esencial para el desarrollo industrial de China. Según Garnaut (2008), la principal agencia de planificación de China, The National Development and Reform Commission, convocó a tres grandes empresas estatales a varias reuniones durante diciembre del 2007, para coordinar las «contra-medidas» de China al intento de BHP Billiton de comprar Rio Tinto. Las tres empresas eran Chinalco, el grupo de carbón Shenhua, y la empresa líder en acero Baosteel. Según el autor, también se involucró al China Development Bank, que el gobierno chino utiliza para financiar muchos de sus proyectos externos. Finalmente, el consorcio Chinalco–China Development Bank fue elegido para realizar esta acción, y fue entonces cuando el Consejo de Estado oficialmente aprobó la solicitud de Chinalco de ampliar su mandato principal de producción de aluminio a la de metales diversificados.

¿Por qué fue elegida Chinalco y no otra empresa con mayor experiencia o especialización en hierro? Según McGregor (2008), ello se debe a que Chinalco había generado mayor confianza entre los líderes del país, como una empresa de alto desempeño y eficiencia, en contraste con la mayoría de empresas de la industria pesada nacional.

En el 2009, al negociar una mayor participación en Río Tinto, Chinalco presumiblemente también contó con apoyo político del más alto nivel. Sin embargo, este mismo hecho generó temores en Australia y otros países sobre la tan estrecha relación entre los intereses de la empresa y del Estado chino (Oster y Carew 2009). Estos aumentaron cuando en plenas negociaciones, Xiao fue nombrado Segundo Secretario General (*deputy secretary-general*) del Gabinete. Según un reportaje publicado en el *Wall Street Journal*: «La incursión del zar del aluminio Xiao Yaqing en la política genera una pregunta fundamental sobre las motivaciones de los gigantes estatales que dan sus primeros pasos en el escenario mundial. ¿Su principal norte serán las ganancias o fomentará la agenda nacionalista del gobierno chino? Un vistazo al acuerdo con Río Tinto sugiere que la respuesta es *ambas*: los negocios y la política están estrechamente ligadas para una nueva generación de ejecutivos chinos, que se sienten como pez en el agua en el ámbito global» (Oster y Carew 2009).

Mientras fue presidente y CEO de Chinalco, Xiao también era Secretario del Partido y miembro alterno del 17 Comité Central del Partido Comunista de China, el cual establece las políticas de Estado que sus empresas deben llevar a cabo. Este es un privilegio que no comparten todos los ejecutivos *senior* de empresas estatales (McGregor 2008). Pero, según algunos observadores, la influencia política puede correr en el sentido contrario. «Mientras el gobierno chino puede haber elegido a Chinalco para lograr alguna meta nacionalista vaga y distante», dice Garnaut (2008), «Chinalco también ha cooptado al gobierno chino, al apoyar sus propias ambiciones corporativas, más claras e independientes».

McGregor (2008) también opina que «Chinalco y las otras diversas entidades estatales representan, según estándares locales chinos, una creciente diversidad de jugadores con intereses potencialmente divergentes». Hace una década, tanto Chinalco como los bancos de desarrollo e inversión involucrados en estas acciones, o no existían o son hoy irreconocibles en comparación con las entidades que alguna vez fueron. En cambio, hoy todas se encuentran bajo el control un Partido Comunista que les exige que produzcan un retorno económico y que se manejen de manera más eficiente. «Tales objetivos fortalecen al partido mientras el país se enriquece», continúa, «pero también fortalecen los intereses de una mentalidad independiente en el sistema», lo cual, en opinión del autor, podría llegar a debilitar al poder centralizado (McGregor 2008).

En cuanto a su estructura, Chinalco al 2008 se encuentra organizado en dieciocho departamentos, entre ellos los de finanzas, inversiones, desarrollo científico y tecnológico, y provisiones militares, además de los departamentos para el desarrollo de minerales y mercados. También cuenta con una Oficina de Asuntos Partidarios, una Oficina de Asuntos Internacionales y un Departamento

de Desarrollo en el Extranjero, así como una Liga de Juventudes, el Buró de Cuadros Retirados y la Oficina de Inspección de la Disciplina Partidaria. No hay mayores detalles sobre las funciones de cada departamento. La sede oficial de la empresa está en la capital, Beijing.

Chinalco también tiene 33 empresas miembros o subsidiarias, incluyendo a Chalco, principalmente involucradas en actividades mineras. Por su parte, Chalco tiene 24 filiales y empresas subsidiarias, distribuidas por China y en Hong Kong. Tampoco encontramos mayores detalles sobre estas empresas individuales. Llama la atención que Peru Copper no figura a este nivel como parte de la organización.

Chinalco no tiene directores propiamente dichos, ya que su único accionista es el Estado, sino un presidente y un Comité Ejecutivo nombrados por las autoridades, y el mencionado Comité Supervisor. En su sitio web, Chinalco menciona a las siguientes ocho personas como sus administradores *senior*:

Ejecutivos de Chinalco, 2009

- Xiong Weiping: presidente y Secretario General del Comité Ejecutivo desde el 2009
- Luo Jianchuan: miembro del Comité Ejecutivo desde el 2003
- Lu Youqing: vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo desde el 2003
- Ao Hong: vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo desde el 2005
- Liu Caiming: vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo desde el 2007
- Zhang Chengzhong: vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo desde el 2007
- Ren Xudong: vicepresidente y miembro del Comité Ejecutivo desde el 2007
- Zhao Zhao: miembro del Comité Ejecutivo desde el 2008

Sobre estos ejecutivos hay poca información biográfica disponible en los medios. Por lo que se pública en la página web de la empresa, llama la atención la combinación de un alto nivel de preparación académica, ya que el nuevo CEO Xiong y otros cuatro ejecutivos tienen doctorados y otro tiene una maestría, todos formados en China y principalmente en Ingeniería y Economía. También es notable la diversidad de experiencias que tienen en gestión empresarial, no solo en el sector minero sino en turismo, telecomunicaciones y electrónicos, entre otros. Algunos también tienen importante experiencia en la gestión pública y la militancia partidaria. Como ejemplo, se puede mencionar¹¹¹:

Xiong Weiping: reemplazó a Xiao como presidente y Secretario General en febrero del 2009. También ha sido director de Chalco. Ha sido profesor de Ingeniería de Minas en la Central

¹¹¹ Lista completa en <<http://www.chinalco.com/chinalco/governance/management/>>. También en Reuters. «Officers and Directors for Aluminum Corporation of China Ltd., New York Stock Exchange». <<http://www.reuters.com/finance/stocks/companyOfficers>>.

South University of Industry, donde anteriormente fue vicepresidente ejecutivo y decano de Administración. Ha sido *deputy general manager* de China Copper, Lead and Zinc Group, y vicepresidente de Chinalco. Entre el 2006 y el 2009, dejó Chinalco para ser presidente de China National Travel Service Group Corporation y presidente y vicepresidente de Travel International Investment Hong Kong Limited.

Luo Jianchuan: presidente de Chalco (2009) y director ejecutivo de la misma empresa desde el 2007. Ha sido gerente general de Márketing y vicepresidente en esta empresa, y gerente en siete otras empresas, y tiene larga experiencia en el comercio de metales. También ingeniero de minas, Luo tiene un doctorado en Economía del Medio Ambiente y Recursos Naturales por la Central South University.

Lu Youqing: vicepresidente de Chinalco, Lu tiene un doctorado en Gestión Económica (Economic Management) por la Sichuan University, y larga experiencia en gestión pública. Ha sido teniente alcalde de Nanchong, provincia de Sichuán (agosto del 1997 a febrero del 2001); miembro del Comité Permanente del Partido y teniente alcalde en la ciudad de Luzhou, Sichuán (febrero del 2001 a febrero del 2003); y Segundo Secretario del Partido de la misma ciudad (febrero a diciembre del 2003).

A mediados del 2009, Xiao aún figuraba como director de Chalco en la página web de esa empresa. Chalco tiene directores y supervisores que son nombrados por un período de tres años. Según sus informes, «Chinalco tiene influencia significativa sobre nuestra gestión y políticas y acciones corporativas», no solamente por ser accionista principal sino porque su CEO también es CEO del *holding*, y porque Chinalco nombra dos de los tres supervisores de Chalco. Sus directores pueden ser renovados por períodos adicionales a tres años, aunque una comparación entre las listas del 2007 y 2008 sugiere que al menos dos de los directores no ejecutivos fueron cambiados, incluyendo el representante de Alcoa (al vender sus acciones en Chalco ese año). Los tres supervisores también parecen haber cambiado.

Ejecutivos de Chalco, 2009¹¹²

- Xiao Yaqing: presidente y CEO
- Luo Jianchuan: director ejecutivo y presidente
- Chen Jihua: director ejecutivo, vicepresidente y gerente financiero
- Liu Xiangmin: director ejecutivo y vicepresidente
- Ding Haiyan: vicepresidente
- Jiang Yingang: vicepresidente
- Xie Hong: presidente asistente

¹¹² <http://www.chalco.com.cn/zt/web/chalco_en_show.jsp?ColumnID=132>.

Aunque tienen notable experiencia profesional, según la información disponible pareciera que ninguno de los altos ejecutivos de Chinalco se ha educado fuera de China, y tampoco parecen tener experiencia profesional significativa fuera de China. Solo uno de los directores independientes de Chalco en el 2007, Poon Yiu Kin, había obtenido un MBA en Londres y había sido anteriormente director de Merrill Lynch para Europa, Medio Oriente y África. Sin embargo, renunció al cargo en marzo del 2008.

En cuanto a sus empleados y trabajadores, solo encontramos datos sobre Chalco, mas no sobre los dieciocho departamentos centrales de Chinalco ni sus otras empresas filiales. Según el informe de responsabilidad social de Chalco del 2007, el número total de empleados había crecido de 116.000 en el 2001 hasta 191.000 en el 2005, un aumento de 64,7%. De ellos, 169.000 seguían trabajando en la empresa en el 2007 (Chinalco 2007). En el *Informe de responsabilidad social* de junio del 2008, en cambio, Chalco menciona a 106.030 empleados activos (Chinalco 2008: 79).

Según sus propios informes de responsabilidad social, Chinalco invierte bastante en la capacitación y el desarrollo de su personal dentro de China. «Los costos anuales de capacitación están en un ratio de 1,5% del total de los sueldos, y el balance que no se utiliza un año se retiene para el año siguiente. Desde la fundación de Chalco, la tasa promedio de capacitación de su personal ha sido de 94%» (Chinalco 2007: 8). En este reporte también abundan referencias al buen trato y los aumentos salariales de su personal, y a la «cultura corporativa orientada hacia la solidaridad». Asimismo, la empresa organiza actividades y presentaciones culturales del personal, con presentaciones alrededor del país (Chinalco 2007: 8-9,11-2).

En el informe del 2008, Chinalco especifica que el paquete de remuneraciones que reciben los empleados incluye salarios, bonos, subsidios y beneficios sociales, incluyendo atención médica, subsidios para vivienda y nacimientos, seguro contra desempleo y accidentes de trabajo, y pensiones, entre otros. También indica que el Grupo Chalco participa en los planes de pensión organizados por los gobiernos provinciales y municipales donde operan sus filiales, en los cuales la empresa aporta un monto equivalente a un porcentaje del salario y beneficios del empleado (alrededor de 20%), aunque aclara que hasta la fecha aún no han tenido pensionados (Chinalco 2008: 79).

Chalco también tiene un sindicato y, por cierto, la empresa informa que se respetan todos los derechos laborales existentes en China. No encontramos evidencia de problemas laborales en sus empresas, con la salvedad de las restricciones generales que existen sobre el sindicalismo y los medios en China. Por lo visto, la empresa realiza bastantes asambleas para informar al personal sobre la marcha de la misma, y para tratar temas relacionados a la seguridad, los seguros, reformas en el sistema de sueldos y salarios, la distribución de viviendas, educación y jubilación interna (Chalco 2007: 13). Llama la atención que el informe de responsabilidad social corporativa (RSC) también incluya la siguiente declaración: «Chalco es plenamente consciente de las deficiencias actuales en asegurar los intereses de sus empleados. Estas [deficiencias] incluyen el sistema de aseguramiento médico, que necesita mejorarse. En algunas empresas no

hay seguro médico, es difícil ver a un doctor, o los gastos médicos no se reembolsan rápidamente después de que ocurre un accidente. [También] dificultades con los cuidadores de los niños, matrículas escolares y empleo [...] hemos reunido los puntos de vista del personal y mejoraremos activamente» (Chalco 2007: 15).

En enero del 2009, Chinalco anunció que debido al fuerte impacto de la crisis global sobre sus ganancias en el 2008, tendría que recortar los sueldos y salarios de su personal, aunque prometió no despedir trabajadores durante ese año. Aparentemente, el temor a las tensiones sociales por un aumento significativo en el desempleo en sectores orientados a la exportación, ha llevado al gobierno chino a ejercer una fuerte presión sobre las compañías estatales, para que mantengan sus niveles de empleo (Dyer 2009). En este caso, Chinalco también anunció que quienes más ganan en la empresa recibirán los mayores recortes. Con esta medida, los ejecutivos sufrirán una reducción de salarios de hasta 50%, mientras que los trabajadores tendrán un recorte de 15%. Según un analista del *Financial Times*, «la estrategia de la compañía contrasta con la de varios competidores internacionales, que han anunciado fuertes recortes de trabajadores como resultado de la recesión» (Dyer 2009). Según la misma fuente, Alcoa recortó 13% de su personal o 13.500 trabajadores, y Rio Tinto anunciaba un recorte similar, de 14.000 trabajadores.

4. Consolidación de la industria y alcance global

Aunque Chinalco adquiere activos de cobre desde por lo menos el 2004, fue a partir del 2007 que la empresa y los medios financieros reportaron la incursión significativa de Chinalco en este rubro. Sobre la base de sus exitosos esfuerzos por consolidar el sector de aluminio, anunciaron que harán lo mismo con los muchos y dispersos activos de cobre nacionales y con sus intereses en el extranjero, para asegurar los insumos futuros que China necesita de este metal. Según los analistas, «la consolidación de las fundiciones de cobre dará a China más poder de negociación sobre importaciones de concentrados, el principal insumo para producir cobre, y permitirá a Beijing ajustar los controles sobre la minería de cobre en su propio país» (Yam 2007).

En octubre del 2007, por ejemplo, Chinalco invirtió alrededor de US\$ 1.000 millones para comprar una participación de 49% en Yunnan Copper Industry (Group) Co., la tercera mayor procesadora de cobre del país. Para esta iniciativa, Chinalco firmó un acuerdo estratégico con el Gobierno Popular de la Provincia de Yunnan, para lo que sería el proyecto más grande de reestructuración de una empresa de metales no ferrosos en la historia de China. Además, mediante operaciones de capital y reestructuraciones, Chinalco parece haber asumido al menos cuatro otras empresas de metales en la misma época. En noviembre del 2007, Chinalco buscaba comprar Jiangxi Copper Corp., la más grande productora de cobre del país, como parte del plan para consolidar la fragmentada industria cuprífera (Yam 2007). Esto explicaría por qué un ejecutivo de esa empresa, Kang Yi, figura en el 2008 como director independiente de Chalco. En el extranjero, Chinalco también adquirió Peru Copper, con la opción para el importante proyecto de cobre To-

romocho, que debería iniciar producción en el 2010. A fines del 2007, los medios especulaban que a través de Chalco, Chinalco podría comprar a futuro otras fundiciones de cobre, entre ellas Tongling Nonferrous Metals. También comentaban la posibilidad de que Chinalco cambiara su nombre para reflejar su expansión hacia el cobre y otros metales, aunque hasta la fecha esto no ha ocurrido (Yam 2007: 4).

En enero del 2008, como ya se ha comentado, Chinalco dio un paso más grande hacia las ligas mayores mineras, al comprar junto con Alcoa un 12% de las acciones de Rio Tinto listadas en Londres (o 9% del total de acciones de esta empresa) y convertirse en el principal accionista de esa transnacional. Alcoa aportó alrededor de US\$ 1.200 millones y Chinalco el resto, con el financiamiento del China Development Bank. Según el diario *New York Times*, fue «una apuesta estratégica para Chinalco, para convertirse en una compañía multinacional y multimetálica» (Lague 2008). Esta adquisición fue realizada días antes de la fecha de cierre para BHP Billiton, la minera más grande del mundo, para hacer una oferta formal por Rio Tinto o dejar de lado su intención de compra (*takeover*), a la cual Rio Tinto había opuesto resistencia.

Según comentaron los analistas financieros en el 2008, tanto Chinalco como Alcoa tenían intereses importantes en esta compra. Alcoa quería obtener las operaciones que eran de Alcan Canadina, que Rio Tinto le había ganado en mayo del 2007, mientras que Chinalco quería evitar que BHP llegara a controlar el mercado mundial de hierro, ingrediente importante para la producción de acero. Chinalco también tenía interés en acceder a la bauxita, el carbón y el cobre de Rio Tinto, y también a sus operaciones de fundición de aluminio (*China Daily*, 02/25/2008; Leung 2008).

Mientras esta compra del 2008 fue vista básicamente como un intento de bloquear a BHP, fue un paso importante también para las relaciones políticas entre Australia y China. Chinalco posteriormente entró en conversaciones con Rio Tinto sobre posibles inversiones conjuntas, especialmente en Australia, para desarrollar recursos y para el uso de puertos. En agosto del 2008, el Tesoro Federal de Australia aprobó una solicitud de Chinalco para aumentar más su participación en Rio Tinto Group. Aunque había debate político en Australia sobre la compra de empresas y activos nacionales por empresas estatales chinas, la autoridad australiana manifestó que no tenía objeciones a esta compra, pero a la vez impuso importantes restricciones a Chinalco. La empresa debió comprometerse a buscar la aprobación del gobierno para cualquier inversión más grande, y a renunciar a su derecho de tener representación en el directorio de Rio Tinto. Estas limitaciones llamaron la atención, dada la alta concentración de acciones que esto significaría (Leung 2008, Ryan 2008). De igual manera, en septiembre del 2008 el entonces CEO chino subrayó su nuevo peso en Rio Tinto en declaraciones a *Business Report*: «Xiao dice que Chinalco, siendo la accionista más grande de Rio Tinto, tiene el derecho de aceptar o rechazar la oferta de BHP, y aún no ha decidido qué curso tomar» (Leung 2008). Según ABC Australia¹¹³, esta compra fue «una demostración de poderío chino al resto del mundo, subrayando que su

¹¹³ <<http://www.abc.net.au>>.

potencial poder y acceso a los directorios occidentales es algo que no se puede subestimar» (Ryan 2008).

Esta historia continuaba durante el 2009, con mayores tensiones políticas. Con deudas de más de US\$ 40 millones al inicio del año, Rio Tinto entró en negociaciones de alto perfil con Chinalco, y en febrero ambos anunciaron un acuerdo de inversión de US\$ 19.500 millones para una participación mayor de Chinalco (de 18%) en Rio Tinto. El acuerdo incluía la participación en nueve de los proyectos mineros de Rio Tinto, entre ellos La Granja, en Cajamarca, Perú. En paralelo, aumentaron las críticas de la oposición política australiana y de diversos sectores empresariales y de la sociedad civil, quienes manifestaron su temor a un mayor control del Estado chino sobre sus recursos naturales («Una vez en la telaraña, la mosca no puede escapar», señaló un ex funcionario del Tesoro australiano¹¹⁴). Sin embargo, las autoridades australianas indicaron una posición favorable al acuerdo.

Sorpresivamente, en junio del 2009 Rio Tinto anunció que abandonaba el acuerdo, optando en su lugar por la emisión de más acciones (*rights issue*) y por una *joint venture* de producción de hierro con su rival anglo-australiana BHP Billiton Ltd.; lo que más temían las autoridades chinas. La reacción de la oposición australiana fue eufórica. «Es excelente para el pueblo australiano que este acuerdo haya caído, y no tenemos las complicaciones de tener al gobierno de la República Popular Comunista de China como dueño de la riqueza de Australia, en tierra australiana», anunció el senador Barnaby Joyce (BBC News 2009).

La reacción de Chinalco, como se esperaba, fue de indignación. «Estamos muy descontentados con este resultado» dijo el presidente Xiong Weiping. «Mantuvimos una actitud extremadamente flexible y constructiva en nuestras consultas con Rio Tinto» (BBC News 2009). Según sus declaraciones, fue el desacuerdo sobre la representación de su empresa en el directorio de Rio Tinto lo que ayudó a matar el acuerdo, ya que las autoridades australianas insistieron en que Chinalco renunciara a tal derecho (Freed 2009). Según analistas financieros, sin embargo, la decisión de Rio Tinto estuvo más relacionada con cambios en el mercado. Durante el largo y complejo proceso de negociaciones, tanto el mercado de *commodities* como el financiero se habían recuperado y para Rio Tinto fue más propicio emitir acciones (Foroohar 2009).

La reacción política en China fue fuerte y sumamente política; se acusó a Rio Tinto de mal manejo empresarial y prejuicio político. «La perfidia de Rio Tinto, la tercera compañía minera del mundo, la ubica entre el cortoplacismo y un posible perjuicio político», informó la agencia de noticias china Xinhua (citada por Hayes 2009). Frente a la *joint venture* con BHP, los productores de acero chinos manifestaron su temor a que una sola alianza tenga una posición monopólica en la producción de hierro. Según la China Iron & Steel Association, «este acuerdo tiene un fuerte color monopólico y los productores de acero chinos se oponen firmemente» (Hayes 2009). «La

¹¹⁴ Citado en Foroohar (2009).

decisión de Rio Tinto no solamente ha desencantado a la compañía china involucrada, sino que ha causado fuertes reacciones de la industria de hierro y acero y del público chino en general», dijo un vocero del gobierno, Qin Gang (Hayes 2009).

Por un lado, con este desenlace los chinos sufrieron una humillación pública e internacional que podría dañar las buenas relaciones con Australia y otros países. Según diversos analistas, China no se ha olvidado del bloqueo ejercido por políticos de los Estados Unidos en el 2005, contra su intento de compra de la empresa petrolera Unocal (Foroohar 2009). Según Wendt, «los chinos pensaron que tenían un trato, pero los abandonaron en el altar. Por eso, Chinalco está indignado, y creo que los chinos tienen muy buena memoria» (Foroohar 2009). En julio del 2009, en lo que podría ser interpretado como una represalia, las autoridades chinas detuvieron a varios funcionarios de Rio Tinto en China, bajo acusaciones de corrupción, y anunciaron una investigación general sobre malas prácticas en la industria de acero (*New York Times*, 15-16/07/2009).

Por el otro lado, la ruptura del trato con Rio Tinto podría motivar a las autoridades chinas y a sus empresas a buscar de manera más activa oportunidades de inversión en países emergentes, donde hay riqueza en recursos naturales y menos resistencia política (Foroohar 2009).

5. Financiamiento y relaciones con la banca

Chinalco ha sido favorecido con el respaldo financiero del China Development Bank, de propiedad estatal, uno de cuyos accionistas es el fondo soberano de China, la China Investment Corporation (CIC). Este fondo, además, es dueño del más grande banco de inversión de China, el cual está asesorando a Chinalco en sus inversiones internacionales. El China Development Bank no solo favorece a Chinalco sino, según los medios financieros, en el 2008 estuvo en negociaciones con Glencore sobre la posible compra de su participación (34,6%) en Xstrata, el otro gigante minero mundial (McGregor 2008).

A pesar de su estatus privilegiado como receptor de apoyo público, Chinalco destaca en sus informes sus aportes a la nación en el ámbito tributario, además del empleo de trabajadores y profesionales y su impacto positivo en las comunidades locales donde opera. Según el informe de RSC de Chalco en el 2007, la Administración Tributaria del Estado y la revista *China Revenue* publicaron una lista conjunta de los 500 principales contribuyentes en China en el 2005, y de las ocho empresas en la industria de metales no ferrosos, seis pertenecían a Chinalco (liderado por su filial en Shanxi en el puesto 102). Según la empresa, este alto nivel de tributación es poco común entre las corporaciones nacionales (Chalco 2007: 21).

Como ya comentamos, en el 2008 Chinalco y Chalco anunciaron que tendrían que cortar costos en sus operaciones domésticas en particular. Sus ganancias cayeron en más de 50% frente al 2007, debido a los altos costos de producción, interrupciones en sus operaciones, y la sobreoferta en el mercado de aluminio en particular, además del contexto general de caída en las

bolsas chinas. A la vez, Chinalco declaró que seguirá poniendo énfasis en sus inversiones en el extranjero (*China Daily* 2008a).

6. Defensa y seguridad nacional

Según Chinalco, los materiales de aluminio, titanio y cobre que produce no solamente se usan en cada ámbito de la economía nacional china, sino también en proyectos claves de defensa y seguridad nacional. Entre ellos, mencionan los cohetes transportadores Long March, los satélites Asian, las aeronaves Shenzhou, la sonda espacial Chang'e, y el Large Electron-Positron *collider* (LEP), además de aviones grandes de carga y pasajeros (sitio web de Chinalco). Según declaraciones de Xiao en el 2008, Chinalco proveyó 80% de las aleaciones de aluminio que se usan en los aviones, los reactores atómicos, las armas nucleares, los satélites y los misiles de la industria de defensa china (Yu 2008).

Fuera de China, Chinalco se ha convertido en proveedor de materiales de aluminio para la empresa líder de la aviación civil y militar en los Estados Unidos, la Boeing Company. También ha exportado no solamente materiales sino también tecnología industrial a la India, Irán, Kazajistán, Malasia y Azerbaiyán, entre otros. Chinalco también se ha convertido en contratista de muchos proyectos de construcción en el extranjero, y en el 2008 indicó que las divisas generadas por la exportación de tecnología sumaron US\$ 156 millones (Yu 2008).

7. Chinalco en el Tíbet

Con la compra de una participación mayoritaria del Yunnan Copper Group en el 2008, Chinalco planea expandir sus operaciones en la provincia de Yunnan, para el procesamiento de cobre y también de otros metales ligeros y pesados (Zibb 2008). Yunnan se encuentra situada al suroeste del país, colindante con el Tíbet, Laos, Birmania (Myanmar) y Vietnam. Es la provincia más rica de China en cuanto a su biodiversidad, y también tiene una riqueza mineral enorme, con más de 150 diferentes minerales. A la vez, Yunnan es una de las provincias de mayor pobreza en China.

En el vecino Tíbet, Chinalco participa en el esfuerzo general del Estado chino de consolidar su hegemonía en la región y explotar de manera acelerada su riqueza mineral. En septiembre del 2008, Chinalco anunció que acelerará sus operaciones en el Tíbet con nuevas inversiones por 250 millones de yuanes o US\$ 36,5 millones, y la creación de una nueva unidad de la empresa, China Aluminum Tibet Mining, para la exploración, fundición y venta de los minerales de esta importante y conflictiva región¹¹⁵. En esta iniciativa está acompañada por otras empresas mineras grandes que hacen lo mismo, como Western Mining Co. y Zijin Mining Group Co. Ltd. (Hornby 2008).

¹¹⁵ <<http://chinadigitaltimes.net/2008/09/chinalco-takes-on-volatile-tibet>>. Según Hornby (2008), Zijin planea comenzar producción de un depósito de cobre de Yulong, en el suroeste del Tíbet, aparentemente el más grande de China.

Estas iniciativas se han visto facilitadas por la apertura de una ruta ferroviaria entre Beijing y Lhasa en el 2006, la cual aparentemente se extenderá con seis nuevas líneas hacia otras áreas del Tíbet en los próximos años, facilitando acceso para empresas mineras ansiosas por llevar equipamiento y extraer los metales para alimentar a la creciente economía china. El gobierno chino dice que tanto el ferrocarril como la acelerada actividad minera ayudarán a la economía del Tíbet, mientras que los activistas tibetanos alegan que el flujo de trabajadores y las industrias pesadas hacen poco para beneficiar a los tibetanos nativos y mucho para dañar el frágil medio ambiente del altiplano tibetano (Hornby 2008).

Según Associated Press (2008), «Chinalco ha enfrentado críticas de los activistas ambientales, quienes la acusan de que relaves de una fundición que ya opera en la región de Amdo, al este del Tíbet, están dañando la ganadería y las aguas locales [...] Tíbet es una de las últimas fronteras en acelerado crecimiento de China, con abundantes depósitos de cobre, cromo, bauxita y otros minerales y metales». Según la misma fuente, Beijing promueve el desarrollo minero e industrial en esta región largamente aislada para mejorar los niveles de vida, pero a otros les preocupa que el flujo hacia el Tíbet pueda dañar buena parte del delicado ecosistema de la región, y que un flujo de gente de la mayoría étnica Han ponga en peligro la cultura y el estilo de vida tradicional budista (Associated Press 2008).

Pero las mineras chinas no son las únicas en participar en este controvertido desarrollo. Associated Press (2008) comenta que también se ha permitido a empresas extranjeras comenzar la exploración y el desarrollo minero en el Tíbet, entre ellas la firma canadiense Continental en asociación con Jinchuan Group Ltd.

8. Chinalco en Australia

Aunque Chinalco parece tener intereses en por lo menos doce países alrededor del mundo¹¹⁶, encontramos poca información sobre ellos en los informes de la empresa y en los medios internacionales. Como se ha mencionado, sus incursiones internacionales parecen comenzar en el 2004 y 2005, con proyectos en Vietnam, Brasil, Indonesia y Australia, pero el 2007 fue el año clave para las operaciones extranjeras de Chinalco, con la compra de Peru Copper, la implementación del proyecto Aurukun en Australia, el permiso de construcción de una fundición de aluminio en Arabia Saudita, y el desarrollo de otros proyectos en Rusia, Vietnam, Mongolia, Guinea, Birmania (Myanmar) e Indonesia¹¹⁷.

Como también se ha mencionado, es en Australia donde encontramos mayor atención de los medios a las actividades de empresas chinas en general, y las afiliadas a Chinalco en particular.

¹¹⁶ Los países con referencias a inversiones o negociaciones mineras de Chinalco son: Arabia Saudita, Australia, Brasil, Burma (Myanmar), Fiji, Guinea, Indonesia, Jamaica, Mongolia, Perú, Rusia y Vietnam.

¹¹⁷ Fuente: <http://www.chalco.com.cn/zt/web/chalco_en_view.jsp?TID=20080620142917639366233>.

Según Moody (2007), Australia es la principal fuente de minerales para China, con un alto nivel de inversión china en el país y una importante cooperación bilateral. Esto no sorprende si se toma en cuenta que Australia tiene 22% de las reservas de bauxita en el mundo, además de muchos otros recursos mineros, mientras que China solo tiene 2%.

Acuerdos firmados entre los gobiernos de China y Australia incluyen no solo proyectos de bauxita y refinerías de aluminio, sino también la provisión de uranio a China. China Yunnan Copper Australia Ltd., empresa filial de la mencionada Yunnan Copper Group (49% de la cual está en manos de Chinalco), ha establecido dominio sobre importantes reservas de uranio en la zona de Queensland (Moody 2007). En total, Yunnan opera al menos cinco proyectos mineros en Australia, entre cobre, oro y uranio¹¹⁸.

Chalco, por su parte, ha firmado acuerdos directamente con el gobierno australiano para el desarrollo de un importante proyecto de minería de bauxita en Queensland, que estaría acompañado por proyectos ambiciosos de infraestructura pública, en particular expansión portuaria y ferroviaria, y la construcción de una nueva refinería de aluminio.

Según Moody (2007), Chalco esperaba recibir subsidios millonarios del gobierno australiano para la construcción de la infraestructura pública necesaria para facilitar el proyecto. También firmó un acuerdo sobre uso de tierras con los Consejos de Tierras de los pueblos indígenas Wik y Wik Way y el Aurukun Shire Council. Según la *deputy premier* de Australia, Chalco aseguró a las autoridades políticas y a los líderes indígenas, que el proyecto cumplirá con las mejores prácticas ambientales del momento y preservará la herencia cultural de la región. El paquete negociado incluye un plan para el desarrollo sostenible de la region Aurukun, para el cual Chalco aceptó comprometer más de US\$ 1,64 millones al año, «trabajando con la comunidad para asegurar su involucramiento continuo en el proyecto» (Interfax China Metals, 25/05/2007; Moody 2007).

De manera significativa, según Moody (2000), Chalco ganó este proyecto, potencialmente muy lucrativo, por encima de nueve postores que incluían a los competidores globales BHP Billiton, Xstrata, Comalco Aluminum (un subsidiario de Rio Tinto), Alcoa y Alcan. Las reservas de Aurukun, en la zona de Queensland, son difíciles e impuras, pero aparentemente la empresa china tiene la tecnología y experiencia para minarlas, ya que en China lo hacen desde hace 50 años (O'Keefe 2008). El acceso directo de Chalco a los mercados chinos también jugó un papel clave en la decisión del gobierno australiano de otorgarle esta concesión. A pesar de los temores y las críticas internas, la percepción del actual gobierno australiano es que debe alinearse, políticamente y económicamente, con el Estado más poderoso de Asia (Moody 2007).

La firma del acuerdo con la Comunidad Aborigen de Aurukun fue algo único en Australia y es un antecedente interesante para el Perú. Según un reportaje de O'Keefe en Corpwatch, esta es

¹¹⁸ Fuente: <http://www.cycal.com.au/irm/content/projects_clermont.html>.

una comunidad con muchas carencias y problemas sociales, que incluyen el abuso de alcohol y drogas, altos niveles de desempleo, y uno de cada diez aborígenes encarcelado por crímenes menores. Según la misma fuente, cerca de esta comunidad hay otra mina de bauxita, Weipa, que ha sido manejada por Rio Tinto desde la década de 1950. Cuando comenzó la explotación de esta mina, los Wik y Wik Way –dueños tradicionales de estas tierras– no tenían plenos derechos ciudadanos en Australia y no fueron ni consultados ni compensados. Hasta el 2008, menos de uno de cada seis trabajadores de la mina era de la comunidad. Pero en 1996 los Wik y Wik Way ganaron un juicio sobre el uso y concesión de sus tierras de pastoreo. Como resultado de enmiendas a la Native Land Title Act que resultaron de este juicio, la comunidad pudo negociar un acuerdo de uso de tierras indígenas con Chalco, antes de que la empresa pudiera acceder al depósito de bauxita. Para Australia pareciera ser un acuerdo pionero (*Chalco Annual Report 2006*, O’Keefe 2008).

Pero no todos los miembros de la comunidad están contentos con este acuerdo, y hay opiniones diversas sobre cómo utilizar los ingresos futuros. El 20 de agosto de 2007, una serie de protestas estallaron en Aurukun, con unos 200 miembros de la comunidad enardecidos por el acuerdo con Chalco, y veinticuatro personas fueron detenidas (O’Keefe 2008).

También ha habido especial resistencia al proyecto de Chalco de parte de organizaciones ambientalistas preocupadas por los potenciales daños a su ecosistema. Según diversas fuentes, el depósito de mineral está debajo del Tetrodonta Forest, un bosque con un ecosistema sumamente valioso y en el que existe una seria posibilidad de perder para siempre las especies de flora y las aves que lo habitan. Por su parte, la propuesta de expansión portuaria, ferroviaria y de refinería, parece estar en una zona de pantanos igualmente vulnerables. Por esta razón, las organizaciones Wilderness Society y Northern Queensland Conservation Council se oponen al proyecto. En abril del 2008 se informó de protestas por estos temas, aunque parece que cada vez más vecinos han optado por vender sus propiedades, y el proyecto continúa (O’Keefe 2008).

¿Cómo ha respondido Chinalco a estas protestas? En junio del 2008, la empresa informó de la visita de una delegación de aborígenes de Aurukun, junto con representantes de los medios de comunicación de Australia, a las instalaciones de Chinalco en China, donde fueron recibidos por el CEO y otros ejecutivos. Durante la visita, Xiao Yaqing expresó sus deseos por el desarrollo económico local y sostenible en la zona, el aumento del empleo y una mejora de las condiciones sociales. «La inversión de Chalco en Aurukun traerá abundantes oportunidades de empleo local» dijo, además de ímpetu a la economía local. Los aborígenes también visitaron la filial de Chinalco Guangxi, para ver el tratamiento de relaves y el desarrollo del área de minorías étnicas en esa zona. Según la versión oficial, los visitantes quedaron favorablemente impresionados: «Esta exitosa visita promoverá el proyecto de bauxita Aurukun en Australia, ayudará a los aborígenes locales a lograr una mejor comprensión de Chalco, y ganará un mayor apoyo de su parte para el Proyecto», señala la empresa en su sitio web.

En cuanto a otras experiencias para Chalco en el exterior, en Vietnam está negociando proyectos de refinamiento de bauxita y aluminio, que, de acuerdo con los vietnamitas, exigen cerca de US\$ 15.600 millones. En Brasil, Chalco está desarrollando un depósito de bauxita en el Estado de Pará, en conjunto con la gigante minera brasileña Vale.

9. Relaciones sociales y ambientales

Con la excepción del mencionado proyecto Aurukun en Australia, no encontramos referencias a accidentes o daños ambientales causados por empresas asociadas a Chinalco, ni en China ni en el exterior. Esto podría estar relacionado con las mayores restricciones que hay en China sobre la prensa o sobre las personas que protestan contra entidades tan directamente relacionadas con el Estado. También podría reflejar la naturaleza moderna de las instalaciones de las empresas asociadas a Chinalco, su mayor éxito en la consolidación y reestructuración de empresas antiguas, y su mayor capacidad de inversión en relaciones comunitarias y protección del medio ambiente. En todo caso, es un tema que amerita mayor investigación, particularmente en los medios chinos y también en otros países donde opera.

En su informe de RSC del 2007 y en su sitio web, Chalco enfatiza la prioridad que se otorga a la responsabilidad social en la empresa: con sus empleados, con el Estado y con metas ambientales establecidas por ella. Subrayan, por ejemplo, sus metas en el ámbito de seguridad ocupacional y esfuerzos por reducir los accidentes de trabajo, y señalan que «Chinalco observa las leyes y regulaciones relevantes del país y la región donde operamos», tanto en el medio ambiente como en la salud ocupacional (sitio web de Chalco, 2008). Sin embargo, no ofrece estadísticas o datos concretos para demostrar avances en estos temas.

En cuanto a las relaciones comunitarias, además de destacar los impuestos que aportan, Chalco pone énfasis en su promoción de recursos humanos, a través de la contratación y capacitación de grupos sociales necesitados de oportunidades. En los últimos cinco años, por ejemplo, dicen haber contratado a 3.404 graduados recientemente de la universidad, y a 2.379 ex militares, estos últimos aparentemente en proyectos de «reubicación de poblados», aunque sin detalles sobre esta situación (Chalco 2007: 21). También menciona el empleo de personas provenientes de las comunidades locales donde opera. «Nuestra compañía hace todo lo posible para crear oportunidades de empleo para la gente que vive alrededor de nuestras empresas (mayoritariamente campesinos), para compartir con ellos los frutos del desarrollo y lograr la prosperidad común. Entre el 2001 y el 2003, Chalco proporcionó empleo a 8.407 residentes locales» (Chalco 2007: 21). No se especifica qué tipo de empleos, ni en qué localidades.

Asimismo, Chalco describe la variedad de actividades que realiza en diversas localidades de China donde tiene inversiones, especialmente en zonas de frontera y el Tíbet, para mejorar las escuelas y la infraestructura local y generar oportunidades de empleo y bienestar público. Por

ejemplo, destaca lo siguiente: «entre el 2001 y el 2005, Chalco invirtió un total de 40,7 millones de yuanes para los pobres, reforzamiento de su frontera, auspiciando instituciones educativas, etcétera. Entre ellos, los miembros de nuestras unidades (locales) hicieron donaciones en efectivo por 22,7 millones de yuanes, y la sede de la empresa hizo donaciones en efectivo por un total de 18 millones de yuanes, de los cuales 7 millones fueron para el Tíbet, 5,2 millones para soldados en retiro, 2,8 millones para ayudar a los pobres en Yangxin, Provincia de Hubei, un millón en asistencia a Xinjiang, un millón en asistencia a Yunnan, y 300.000 cada uno a la Jiangxi Polytechnic University y la Yunnan Polytechnic University» (Chalco 2007: 23).

En tres localidades del condado de Yangxin, Provincia de Hubei, Chalco destaca haber invertido tiempo, semillas y asesoría técnica en ayudar a mejorar la producción agrícola local. Ha promovido la construcción de «áreas de demostración del alivio de la pobreza» a través de la agricultura mejorada, para beneficio de 10.000 campesinos locales, conocidas como «los jardines caritativos de Chalco» (Chalco 2007: 23).

Chalco también colabora con el Partido y los gobiernos locales en sus programas de bienestar social. Por ejemplo, «Chalco respondió activamente al llamado del Departamento de Organización del Comité Central del Partido Comunista, el Ministerio de Personal y la Comisión de Asuntos Étnicos Estatales, para comprometerse a una inversión anual de no menos de 10 millones de yuanes como fondo contraparte para ayudar al condado Caya en Chamdo» (Chalco 2007: 23). Desde el 2004 Chalco ha enviado cuadros para dar asistencia social, además de construir vivienda para sus empleados, un sistema de agua potable, y organizar *tours* educativos para trabajadores y cuadros.

Al igual que las demás empresas mineras de China, Chinalco y sus filiales apoyan con fondos y recursos humanos las labores de asistencia y reconstrucción después de los terremotos y desastres naturales que asolan China. Por ejemplo, en mayo del 2008 la empresa anunció que «los Comunistas de Chinalco contribuyeron con más de 10 millones de yuanes a través de ‘aportes de membresía especiales’ para el trabajo de reconstrucción tras el terremoto de Wenchuan» (sitio web de Chinalco, 06/06/2008).

10. Transparencia y rendición de cuentas

Chinalco es una empresa estatal de reciente creación, gran tamaño y declarada modernidad, que tiene un perfil alto en China y en el exterior. Sin embargo, en esta primera investigación sobre la base de las fuentes disponibles en inglés, encontramos poca información específica sobre sus operaciones, ejecutivos o acciones sociales.

Según sus propios informes, la filial Chalco es una [empresa abierta], listada en las exigentes bolsas de valores de Nueva York y Hong Kong, y varias de sus filiales también se encuentran

listadas (como Shandong Aluminum Industry Co., Lanzhou Aluminum Ltd. y Baotou Aluminum Co. Ltd., entre otras). Para mejorar la comunicación con sus accionistas y *stakeholders* (o grupos de interés), Chalco declara tener mecanismos regulares de comunicación, a través de los medios de comunicación, los reportes a las autoridades correspondientes y la máxima transparencia sobre sus actividades. Asimismo, considera que sus asociaciones estratégicas con las empresas occidentales más grandes del mundo, como Alcoa y empresas francesas, rusas y canadienses, los ha ayudado a modernizarse y aprender sobre gestión y comunicación moderna (Chinalco 2007: 18).

En efecto, encontramos más información sobre Chalco en Internet y más informes propios de la empresa, como lo mencionaba el informe de responsabilidad social corporativa publicado en el 2007. Hay información públicamente disponible sobre el valor y la distribución de sus acciones y sus estados financieros. Pero, igualmente, es poco lo que encontramos en materia de datos concretos en los campos del medio ambiente, seguridad ocupacional o inversión social en los diversos países donde opera. Sobre todo, llama la atención la falta de reportajes en la prensa china o internacional sobre las operaciones de Chalco en este terreno.

La decisión de Chinalco de retirar las acciones de Peru Copper de las bolsas de valores de Toronto, Lima y del AMEX, fue señalado por analistas locales como un retroceso y como evidencia de una falta de transparencia por parte de Chinalco. Esto reduce la posibilidad de control de esta empresa filial por entidades reguladoras locales y por los canadienses, que son más exigentes y transparentes; en la práctica, ello dificulta realizar acciones de vigilancia a esta empresa en el ámbito internacional. Cabe señalar que esta acción fue anunciada en el documento de oferta inicial que hizo Chinalco para esta empresa canadiense, y aceptada por los accionistas y directores anteriores que vendieron sus acciones a la gigante china. Algo similar ocurrió con la reciente compra de Northern Peru Copper por la asociación Minmetals y Jianxi, y, como señalamos antes, también ocurrió con Monterrico Metals en el 2009.

11. Chinalco y Toromocho: presencia en el Perú

La concesión de Toromocho es de vieja data: perteneció a la Cerro de Pasco Copper Corporation desde 1928 y a Centromin Perú desde 1974 hasta el 2003. En el 2001 y el 2002, el gobierno peruano licitó el proyecto en el ámbito mundial, y en ambas oportunidades se declararon desiertas las licitaciones por ausencia de postores, y debido a las características del mismo, con baja ley de cobre, precios internacionales bajos, y la dificultad y el costo de tener que reubicar a toda una ciudad para realizar el proyecto (Minera Chinalco Toromocho 2008).

En el 2003, cuando Proinversión convocó a otra licitación pública internacional, se adjudicó la buena pro a la empresa canadiense *junior* Minera Peru Copper (MPC), que fue el único postor. Pagó US\$ 792 millones, con un compromiso de generar una inversión bastante más significativa

hacia adelante. Según la misma Peru Copper, el proyecto necesitaría aproximadamente US\$ 1.500 millones adicionales de inversión para ser productivo, aunque también prometía generar ingresos anuales superiores a este monto (Campodónico 2007). Asimismo, Peru Copper depositó US\$ 15 millones en un fideicomiso que se utilizaría para la construcción de una planta de tratamiento de las aguas del túnel Kingsmill, para tratar de mejorar la calidad de las aguas de la zona, largamente contaminadas por actividades mineras anteriores. Desde el inicio, sin embargo, era evidente que la empresa *junior* necesitaría socios bastante más poderosos para desarrollar plenamente este proyecto.

También necesitaría la aceptación del pueblo de Morococha, cuyos 5.000 residentes (1.200 familias) tendrían que ser reubicados para excavar la mina de tajo abierto en ese lugar. El 14 de agosto de 2006, la empresa realizó un proceso de consulta popular en el que la mayoría de residentes –aparentemente más de dos tercios– votaron a favor. Su reubicación comenzaría en el 2008, e incluía la promesa de terrenos y casas de material noble y servicios urbanos (agua, luz, desagüe, colegios) con los cuales no todos los residentes contaban en la Morococha actual, todo por un costo estimado de entre US\$ 30 millones y US\$ 40 millones.

A diferencia de Rio Blanco, entonces Chinalco entró a asumir la responsabilidad por un proyecto minero que ya contaba con aceptación local y que ofrecía mejoras concretas para el bienestar de la comunidad más afectada y para los residentes afectados por la contaminación previa de sus aguas. Esto no significa que no haya enfrentado conflictos en el camino –han surgido varios, sobre temas diversos como los costos y procedimientos de la reubicación, el destino de las ganancias obtenidas en el proceso de compra, los plazos para realizar la tan ansiada planta de tratamiento de aguas, y los planes para el transporte de los materiales a puerto–. Sin embargo, Chinalco recibió una situación bastante más favorable que la de sus compatriotas en el Consorcio Zijin, y también tiene un respaldo financiero y político más fuerte para responder a ella.

11.1 Proceso de compra por Chinalco

El 25 de junio de 2007, Chinalco Canada B.C. Holdings Ltd., subsidiaria de Chinalco, hizo una oferta de US\$ 790 millones por todas las acciones de Peru Copper, que fue aceptada y recomendada por los directores de manera unánime¹¹⁹. El 31 de julio de 2007, Chinalco anunció la terminación de su oferta para adquirir aproximadamente 91% del total de las acciones. A su vez anunció su intención de retirar las acciones de Peru Copper de la Bolsa de Toronto, la American

¹¹⁹ Los accionistas originales y comprometidos con la venta (*«locked up shareholders»*) incluyen a los miembros de la junta de directores: David Lowell, Catherine McLeod-Seltzer, David DeWitt, George Ireland, Gerald Wolfe, John Fairchild, Carl Renzoni, Thomas O'Neil y Miguel Grau. Otros accionistas de este tipo incluyeron a: Sunbeam Opportunities Limited, Compañía Holdings, Inc., Tangent International Limited, Geologic Resource LP, Geologic Resource Fund Ltd., Fisherking Holdings Ltd., Preble Family Trust, Bernie De Groot, Kelly De Groot, Chris De Groot, Marcel De Groot, Eric Peitz, Thomas White, Armando Arrieta, Paul Stein, Patrick DeWitt and Rancho Copper Investments Limited (Chinalco Offer Document 2007). Entre ellos tenían aproximadamente 34% de las acciones de la empresa.

Stock Exchange (AMEX) y la Bolsa de Lima, y, por lo tanto, dejar de informar a las autoridades reguladoras de bolsa de Canadá, Estados Unidos y Perú¹²⁰. Por otro lado, se anunció que el proyecto Toromocho será financiado por el China Development Bank hasta en un 67% y por Chinalco con el 33% restante.

«Esto es un importante paso en nuestro crecimiento estratégico fuera de China», dijo entonces Xiao Yaqing, «anticipamos identificar oportunidades de inversión en el Perú y alrededor del mundo» (Peru Copper 2007). Por su parte, el CEO de la nueva empresa, Gerard Wolfe, declaró que Toromocho sería la operación más grande de Chinalco en el mundo (Wolfe 2008). La prensa financiera comentó que si bien Chinalco era un líder mundial en aluminio, era un jugador mucho menor en cobre y no figuraba entre los cinco productores mundiales de este metal. Pero dado que China se ha convertido en el principal consumidor mundial de cobre, hay un énfasis estratégico en la obtención de este metal hacia el futuro de parte de las empresas chinas. Chinalco fue elegida para emprender esta tarea con proyectos relacionados al cobre no solamente en el Perú sino también en Australia, África, Asia y otros países de América del Sur (Wan y Chen 2007).

Según el documento de oferta, fue Peru Copper la que contactó a Chinalco (a través de UBS Securities Canada) en noviembre del 2005 para tantear su interés en el proyecto Toromocho. Posteriormente, en enero del 2006, Chinalco y Peru Copper entraron en un acuerdo de confidencialidad, mediante el cual la empresa china recibió información confidencial sobre el estado del negocio. En febrero del 2007, Chinalco inició una evaluación de los méritos del proyecto con asesores externos, la cual duró varios meses. En junio del 2007, los ejecutivos chinos avanzaron en sus conversaciones con los de Peru Copper y se concretó la oferta.

Entre las razones dadas por el directorio para aceptar la oferta se incluye el atractivo precio por acción, por encima de su valor en las bolsas a la fecha, y el hecho de eliminar el riesgo financiero del proyecto Toromocho, al tener la garantía de China Development Bank de financiar la mayor parte de los US\$ 1.500 millones o más considerados necesarios. Asimismo, para ellos fue especialmente atractivo vender en un momento de precios altos para el cobre, ya que no se mantendrían así para siempre, y de tener la oferta en efectivo con liquidez inmediata para los accionistas. Los directores declaran que habían revisado las otras opciones disponibles y consideraron que esta era la mejor, aunque no hemos encontrado evidencia de que otra empresa haya hecho una oferta. En una entrevista a *Semana Económica* en mayo del 2008, el CEO Wolfe declaró que «todos esperaban una oferta competidora, pero esta no vino» y, por lo tanto, 91% de los accionistas optaron por vender sus títulos a Chinalco (Wolfe 2008; véase también la entrevista a Wolfe en *Semana Económica*, 11/05/2008).

¹²⁰ Este retiro de las bolsas fue condición para la compra, e incluida por Chinalco en el documento de oferta original: «the Common Shares may no longer be eligible to be quoted and traded on the Stock Exchanges or any other securities market or exchange; there may not be a public trading market for Common Shares; and if permitted by applicable Law, Peru Copper may cease making filings with the applicable Securities Authorities or otherwise cease being required to comply with the applicable Securities Authorities and their respective rules relating to publicly held companies» (Chinalco Offer Document 2007: 9).

En junio del 2007, Chinalco adelantó la compra de 9,9% de las acciones en una colocación privada, a un precio de descuento por acción, por un total de US\$ 65 millones, para ayudar a avanzar con el desarrollo del proyecto Toromocho, y en julio se concretó la compra de las demás acciones.

11.2 Evolución post-compra

En agosto del 2007, todos los directores existentes renunciaron a Peru Copper y se nombró a los señores Zhengan Zhao, Wenfu Wang y Richard Miner como directores de la corporación. También renunciaron el presidente, vicepresidente y secretario, pero Gerard Wolfe continuaba como presidente y CEO y otros tres funcionarios peruanos también se mantuvieron entonces¹²¹. El 19 de septiembre de 2007, Peru Copper anunció formalmente que sus acciones fueron retiradas de la Bolsa de Valores de Toronto, como resultado de la compra por parte de Chinalco. Fueron retiradas por AMEX el 21 de septiembre, y luego Peru Copper hizo lo mismo con sus acciones colocadas en la Bolsa de Lima y en el Registro Público del Mercado de Valores del Perú.

Esta venta causó descontento entre diversos sectores peruanos, por el enorme margen de ganancia de los accionistas y porque aparentemente no iban a pagar impuestos sobre estas ganancias de capital. Descontando la inversión que Peru Copper había hecho en el proyecto Toromocho desde la compra inicial (entre US\$ 63 millones y US\$ 100 millones, según la fuente), quedaba una ganancia significativa sobre la cual no pagarían impuesto alguno en el Perú (Campodónico 2007). Las autoridades regionales y locales de Junín, lideradas por el presidente regional Vladimiro Huaroc, también estuvieron descontentos con esta transacción, y solicitaron la revisión del contrato, que consideran lesivo para la región directamente involucrada. Además, pidieron una participación de 50% sobre cualquier ingreso recibido por esta transacción.

El 5 de mayo de 2008, el presidente Alan García firmó el contrato de ejercicio del proyecto Toromocho con la presencia de los más altos ejecutivos de Chinalco y Peru Peru Copper Inc. Asimismo, García anunció que Chinalco invertirá más de US\$ 2.150 millones en ese proyecto, «el proyecto minero más grande del país», y que el China Development Bank se encargará del financiamiento (Minera Chinalco Toromocho 2008). La empresa anunció que usará las más modernas tecnologías para maximizar el rendimiento, respetando los derechos laborales, la salud y seguridad de los trabajadores y la conservación del medio ambiente. Durante el 2008, Chinalco proyecta invertir US\$ 150 millones para el avance del proyecto, con prioridad para la reubicación del pueblo de Morococha (Minera Chinalco Toromocho 2008).

En mayo del 2008 también se anunció que la empresa está realizando el estudio de impacto ambiental (EIA) del proyecto, que la construcción de la mina comenzaría en el 2009 y que el proceso de explotación empezaría en el 2012 y durará un estimado de 36 años. Durante la eta-

¹²¹ Eric Peitz continúa como *chief financial officer*, Ángel Álvarez como gerente de Exploraciones y Armando Arrieta como director de Asuntos Legales. <<http://www.perucopper.com/s/FoundersDirectorsAndMgmt.asp>>.

pa de construcción, el proyecto dará empleo a 5.000 personas, lo que de manera interesante coincide con el número total de pobladores de Morococha. Posteriormente, dicen que esperan ocupar a 2.500 personas de manera directa y 7.500 de manera indirecta, durante toda la vida de la mina (Minera Chinalco Toromocho 2008).

La empresa anunció en el Perú que «la inversión de Chinalco testifica la confianza de la República Popular China en la institucionalidad del Perú, en su gobierno y en su sistema jurídico, y es solo el inicio de una larga y fructífera relación entre ambas naciones» (Minera Chinalco Toromocho 2008). En junio del 2008, hubo mención en los círculos financieros locales de la posibilidad de involucrar a la International Finance Corporation (IFC) del Banco Mundial en el proyecto, no tanto por los fondos que representa sino por los elevados estándares que esta entidad exige a cambio de su participación, como manera de aliviar las dudas respecto a la calidad de las inversiones china en la región.

Hacia finales del 2008, la caída del precio de cobre generó temores de que este y otros proyectos cupríferos en el Perú pudieran verse retrasados. Sin embargo, Chinalco anunció que el proyecto se mantendrá en curso y con el mismo cronograma, ya que los propietarios confiaban en que cuando comenzara la producción, en tres años, la demanda China por este mineral estaría en alza (Rico 2008, Reuters 2008).

Durante la Cumbre del APEC en Lima, en noviembre del 2008, Xiao vino a Lima y confirmó un compromiso de inversión por US\$ 2.000 millones de parte del China Export & Import Bank, para desarrollar el proyecto Toromocho. En este período, la empresa también realizó una campaña de sensibilización de la población de Morococha sobre la importancia del proyecto. Sin embargo, los medios observan que aún no logra el acuerdo o «licencia social» con toda la población, respecto a las condiciones para su traslado (Coordinadora Nacional de Radio 2008, *Gestión* 2008).

En marzo del 2009, el CEO de Minera Chinalco Perú declaró que el estudio de impacto ambiental (EIA) se encuentra a cargo de las consultoras Knight Piesold y Social Capital Group, y que si bien no ha terminado, aún está dentro de los plazos previstos. «Esperamos que después del EIA podamos iniciar la construcción de la mina en el primer trimestre del 2010», declaró Wolfe, y estimó que de todas maneras en el primer trimestre del año 2012 podrían comenzar las operaciones de producción minera. Asimismo, informó que se ha previsto más de US\$ 83 millones en inversión social y medioambiental, y que los proyectos más importantes son el reasentamiento de la población de Morococha y la construcción de la Planta de Tratamiento de Aguas del túnel Kingsmill¹²².

¹²² Fuente: <<http://mercadoyconstruccion.com/2009/03/estudio-de-impacto-ambiental-de-proyecto-toromocho-se-entregara-en-segundo-trimestre>>.

11.3 Evolución de las relaciones comunitarias

Según diversos reportajes en los medios nacionales en el 2008 y el 2009, la negociación entre los pobladores de Morococha y Minera Chinalco Perú (MCP) sobre la cotización de sus terrenos y propiedades, y los términos de su reubicación, ha sido más prolongada y difícil de lo esperado. En ella, no aparecen directamente involucrados los ejecutivos chinos ni tampoco los ejecutivos de MPC, sino el personal de relaciones comunitarias contratado especialmente para este propósito. En noviembre del 2007, los diarios informaron que los pobladores habían insistido en recibir US\$ 800 por metro cuadrado por la venta de sus casas y terrenos, cifra considerada exagerada por el jefe de reasentamiento de la empresa. La oferta de la empresa fue US\$ 100 por metro cuadrado como mínimo, y dos o tres veces más según el estado de la vivienda (Reyes 2007). Dado que cada vivienda mide alrededor de 160 m², la diferencia de ingreso para una familia sería entre recibir US\$ 16.000 y US\$ 128.000. Igualmente difícil parecieran ser las negociaciones de las indemnizaciones que MPC ofrecería a los comerciantes del pueblo, quienes deberán vender sus negocios.

Durante el 2008 se realizaron diálogos con la población y, según la empresa, censaron a todos los habitantes del pueblo. En febrero del 2008, los medios informaron sobre la formación de un Frente de Defensa para defender los intereses de los pobladores descontentos con la demora en la formación de una mesa de diálogo y la falta de atención a lo que consideran demandas justas. Por su parte, la empresa ofrece casas nuevas para todos los morocochanos, con o sin títulos de propiedad, y con todos los servicios de agua, desagüe y energía eléctrica. También se compromete a instalar el alumbrado público; colegios de primaria y secundaria; servicios médicos, policiales y municipales; áreas verdes, parques y jardines, «en resumen, todo lo que se necesita para el correcto funcionamiento de una ciudad», la nueva ciudad Morococha (Minera Chinalco Toromocho 2008). En declaraciones a *Semana Económica* el 11 de mayo de 2008, el CEO Wolfe declaró que ya habían adquirido más de 50% de las casas de Morococha, aunque no tuvieran el título de propiedad registrado (Wolfe 2008).

A fines del 2008 aumentaron las actividades de promoción social de Chinalco Perú, y buscaron alianzas estratégicas con diversos *stakeholders* de manera bastante más abierta que sus compatriotas del Zijin Consortium en el norte del país. En octubre del 2008, por ejemplo, Minera Chinalco Perú firmó un convenio con la Sociedad Nacional de Industrias, para la capacitación de pequeños y medianos empresarios (pymes), especialmente en Junín. El objetivo es que se conviertan en proveedores de los bienes y servicios que demandarán las operaciones del proyecto Toromocho, que según la empresa significarán compras en el Perú por US\$ 250 millones anuales durante 36 años. Este acuerdo se realizó en el marco del encuentro «Promoviendo las inversiones con responsabilidad social y ambiental en la Región Junín», en el cual se presentaron los quince principales proyectos de la región (*El Comercio*, 22/10/2008).

En enero del 2009, el presidente del Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción (Sencico) y el gerente general de Minera Chinalco Perú, Gerard Wolfe, firmaron un

convenio de cooperación para capacitar a 1.500 pobladores de Morococha. Serán capacitados en albañilería, instalaciones eléctricas y sanitarias, encofrados, entre otros, y participarán en el traslado de la ciudad hacia su nueva ubicación, a 8 km de distancia (*El Comercio*, 27/01/2009).

En febrero, la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés, perteneciente al Banco Mundial) y Chinalco firmaron un convenio para implementar un programa de fortalecimiento de capacidades de gestión de las inversiones, en la Municipalidad Distrital de Yauli y la Municipalidad Provincial de Yauli-La Oroya, en su ámbito de operaciones en el departamento de Junín. La iniciativa propone ayudar a las autoridades locales a gestionar bien los recursos que actualmente reciben del canon minero, y los que en el futuro recibirán del proyecto Toromocho (*El Comercio*, 17/02/2009). En el mismo período, funcionarios de Minera Chinalco visitaron la Universidad Peruana de los Andes (UPLA), en Huancayo, y manifestaron su interés en contratar a profesionales de esta casa de estudios, para apoyar el reasentamiento de la población de Morococha, entre otras funciones¹²³.

Hasta este momento, si bien han recibido compromisos de capacitación en gestión municipal, llama la atención la aparente ausencia de una participación más activa de las autoridades locales en la negociación y el desarrollo de este plan¹²⁴. De hecho, hasta que recupere sus inversiones, la empresa no pagará impuesto a la renta y, por lo tanto, no habrá canon minero para Junín y «nuevo Morococha», por lo que en sus primeros años la población dependerá de manera directa de las inversiones de la empresa china.

A mediados del 2009, si bien la iniciativa pareciera contar con el apoyo mayoritario de la población, aún no se anunciaba el fin de las negociaciones para su traslado.

11.4 Infraestructura ambiental y de transporte

Como se menciona líneas arriba, MPC pagó un fideicomiso inicial de US\$ 15 millones en el 2006, para financiar la planta de tratamiento de aguas del túnel Kingsmill, y también garantizó el costo total de la planta a futuro. Al tratarse de un pasivo ambiental del pasado, y una obra de inversión que favorece a toda la Región Junín, el gobierno peruano optó por delegar esta responsabilidad a la nueva propietaria china, en lugar de realizar una licitación pública, amarrándola al cronograma de desarrollo de Toromocho.

En el 2007, Minera Chinalco Perú presentó el estudio de factibilidad de la planta e incrementó el fideicomiso en US\$ 9 millones más, o un aporte total de US\$ 24 millones. Inicialmente se propuso que la ejecución de la obra comenzaría en el 2008 y la operación de descontaminación

¹²³ <<http://www.portal.upla.edu.pe>>.

¹²⁴ El 11 de septiembre de 2008, el diario *Correo* de Huancayo informó que representantes de Chinalco convocaron a los alcaldes locales para explicarles los avances y las propuestas del proyecto Toromocho (<http://www.correoperu.com.pe/prov_nota.php?id=45665&ted=6>). No parece una asociación de pares sino una relación sumamente asimétrica.

a fines del 2009. Para la Asociación de Productores del Valle de Mantaro este ya era un plazo demasiado largo, que les impedirá mejorar la calidad de sus cosechas y así aprovechar la promesa de la llamada «Sierra Exportadora» (Medina 2007).

A inicios del 2008, MPC con sus nuevos dueños reiteró su intención de invertir más de US\$ 80 millones en el mejoramiento social y ambiental de la zona. Esto incluye US\$ 2 millones en ayuda social y medioambiental en Morococha, los US\$ 24 millones para la planta del túnel Kingsmill, más de US\$ 40 millones para los gastos de traslado del pueblo de Morococha y US\$ 14 millones o más para la rehabilitación de pasivos ambientales, aunque no hayan sido causados por esa empresa (Minería Online 2008). La construcción de la obra finalmente se inició en marzo del 2009, y se proyectaba que las obras de la planta de tratamiento estarán concluidas en septiembre de ese mismo año¹²⁵.

En el 2009, Minera Chinalco Perú enfrenta otro reto, en cuanto al sistema de transporte que se utilizaría para llevar los concentrados desde el centro del país hasta la costa, para su posterior traslado hacia China. A diferencia de otros dos proyectos mineros recientes y de gran envergadura (Antamina en Áncash y Río Blanco en Piura), Chinalco no propone la construcción de un puerto propio, ni de un costoso mineroducto para transportar los minerales. Propone utilizar las vías públicas existentes –el ferrocarril y la Carretera Central– para transportar el mineral hasta depósitos cercanos al puerto principal de Callao. De allí, un consorcio minero en el cual participa Chinalco (con Sociedad Minera El Brocal, Cormin y Glencore) plantea la construcción de un muelle exclusivo en el principal puerto del país, y una faja transportadora para el traslado y embarque de los concentrados. El consorcio propone invertir US\$ 70 millones en este proyecto, y Chinalco pondrá recursos adicionales para mejorar la infraestructura ferroviaria. Esta propuesta aún está en debate, dados los diversos impactos que causaría a lo largo del camino (*El Comercio*, 01/06/2009, 04/05/2009).

VI. CONCLUSIONES

Las relaciones comerciales y políticas con China son de vital importancia hoy para el Perú y América Latina. China es el segundo socio comercial del Perú, y las exportaciones a este país ayudan a la economía peruana a seguir creciendo y reducen el impacto de la histórica dependencia en la economía estadounidense. Si bien estas relaciones son asimétricas, América Latina también tiene una creciente importancia para China: es el destino de casi 40% de sus inversiones directas en el exterior y la fuente de muchos de los recursos que requiere la economía china para seguir creciendo a futuro. Entonces, hay un evidente beneficio mutuo en la expansión de la presencia china en esta región.

¹²⁵ Fuente: <<http://mercadoyconstruccion.com/2009/03/estudio-de-impacto-ambiental-de-proyecto-toromocho-se-entregara-en-segundo-trimestre>>. En *La República* hay reportes de que la obra se inició sin entregar aún la evaluación de impacto ambiental (EIA) requerida. <<http://www.larepublica.pe/economia/16/03/2009/planta-del-tunel-de-kingsmill-no-cuenta-con-eia-0>>.

¿Cuánto debe preocuparnos esta expansión, en términos de su impacto sobre nuestro desarrollo económico y social y el fortalecimiento de los derechos ciudadanos, que son objetivos centrales de las actividades de las diversas instituciones que auspiciaron estos estudios? ¿Y cuán diferente es –o podría ser– esta presencia china, de la presencia de otros países y sus inversionistas?

A nivel «macro», el comercio con China debe preocuparnos en la medida en que exagera la tendencia de priorizar la explotación de los recursos naturales no renovables, sin una adecuada regulación y cuidado para el medio ambiente y sin esfuerzos adecuados para diversificar la economía y promover más fuentes de empleo. El principal interés de China son las materias primas –minerales, petroleras, forestales, pesqueras–. Pero este también es el principal interés de muchos otros inversionistas, y, por lo tanto, lo que se requiere es un esfuerzo nacional y regional para analizar las prioridades de desarrollo y orientar adecuadamente todas las inversiones en estos sectores.

¿Cuáles son las implicancias de las adquisiciones de parte de inversionistas chinas, en lugar de otros, de nuestros grandes proyectos mineros y petroleros? ¿Tiene relevancia que estos estén asociados tan directamente con el Estado chino? Después de analizar los casos presentados aquí y la historia reciente de la inversión china en esta región, no es fácil responder a esta pregunta.

Por un lado, la trayectoria de la minería en China misma ha sido preocupante, plagada con negativos impactos ambientales, altas tasas de accidentes de trabajo, la prohibición del libre sindicalismo y la reubicación forzosa de comunidades. Asimismo, las empresas chinas tienden a ser poco transparentes, y la naciente sociedad civil china tiene enormes dificultades para organizarse y exigir mayor responsabilidad social y ambiental de parte de su Estado y de las empresas asociadas con «China Inc.».

Por otro lado, el Estado chino ha percibido el descontento nacional e internacional, y está realizando enormes esfuerzos para reestructurar su minería, consolidar los activos en pocas empresas grandes y modernas, y aplicarles mayores exigencias ambientales y de seguridad. Asimismo, las empresas que son elegidas para liderar la inversión china en el extranjero –como Chinalco y Zijin– reciben hoy directivas para mejorar su eficiencia económica y también su desempeño en los ámbitos ambientales, laborales y sociales, y cuentan con niveles de financiamiento de la banca estatal china que, en principio, les permiten hacerlo. Es por ello que analistas como Moody (2007) reiteran que las diferencias entre las empresas extractivas occidentales y chinas ahora, en cuanto a su conducta en el exterior, no son tan significativas, y que los temores generados por las inversiones chinas son alentados por la competencia (BHP, Rio Tinto y otros) para defender su propio liderazgo global. Por cierto, Moody (2007) también menciona que la conducta histórica de los gigantes occidentales no ha sido mucho mejor.

En nuestra opinión, hay algunas razones para estar especialmente vigilantes en lo que respecta a las inversiones de parte de grandes empresas chinas, en cualquier país del mundo. Sin embargo,

estas preocupaciones se exacerban cuando no hay un gobierno nacional fuerte, que cumple su función de regular estas actividades y defender los intereses de los diversos *stakeholders*, y cuando la sociedad civil y los medios de comunicación no vigilan adecuadamente las actividades de las empresas en general. Cuando el Estado y la sociedad civil cumplen sus funciones, en cambio, el riesgo de abusos de parte de inversionistas externos –de cualquier origen– se reduce bastante. Esta ha sido la experiencia de Chile y Brasil, por ejemplo, donde grandes inversiones chinas se han realizado, aparentemente, sin mayores conflictos por los impactos producidos. El caso contrario han sido el de países como Sudán o el Congo, donde no hay estado de derecho ni libertades cívicas, y donde las rentas extractivas sirven para apoyar a gobiernos corruptos o poco legítimos.

En el caso del Perú, los sucesivos gobiernos desde 1990 han promovido el acelerado desarrollo minero y la inversión extranjera en este sector, sin desarrollar paralelamente la capacidad de regularla ni un adecuado marco de protección de los derechos de las comunidades más afectadas. Sin embargo, existe un estado de derecho y libertades cívicas, los gobiernos son democráticamente elegidos y la sociedad civil está relativamente bien organizada. En este contexto, debe ser posible vigilar adecuadamente las inversiones en estos sectores y exigir a los nuevos socios chinos los mismos estándares de conducta que se exigen a las empresas de otros países.

¿Qué podemos concluir de este estudio, de manera general? Primero, las empresas chinas que operan fuera del país no pueden ser analizadas de manera separada del Estado chino y del partido político dominante. Aunque hay variaciones importantes entre ellas, todas operan con permiso del Estado, y dentro de un marco que prioriza los objetivos estratégicos de China como país y las necesidades de su enorme economía.

Esto no es necesariamente negativo para el Perú. A pesar del impacto de la recesión en los Estados Unidos y la volatilidad de los precios internacionales de ciertos minerales, la demanda china sigue creciendo, y las relaciones comerciales con China ayudan a asegurarle al Perú un mercado más diversificado hacia el futuro. En cuanto a la influencia política o estratégica que puede ejercer China a cambio de sus inversiones, hace muchos años que los países de América del Sur se han alineado con China en algunos temas estratégicos –como su participación plena en la OMC y la política de «Una sola China» respecto a Taiwán– mientras que en la ONU y OEA han mantenido posturas más favorables a la democracia y los derechos humanos clásicos. Si bien China representa y difunde un modelo de desarrollo sin democracia, no se ha dedicado a favorecer regímenes similares en nuestra región. Sus relaciones más extensas en América Latina han sido con Brasil, Chile y otros países con regímenes democráticos relativamente sólidos.

Una segunda conclusión es que la relación cercana entre las empresas extractivas grandes y el Estado chino, no necesariamente implica que estas sean muy ineficientes, como alegan algunos economistas neoliberales. Hay una mayor exigencia de parte del Estado chino de que sus empresas «campeonas» no solo sean listadas en las bolsas chinas, con creciente presencia de

accionistas privados, sino que se gestionen con criterios de mayor eficiencia. A su vez, su naturaleza estatal les asegura una mayor disponibilidad de fondos de parte de la banca china, e implica que se reinvierten más recursos en el desarrollo de proyectos que en el reparto de dividendos entre accionistas. También debemos observar que las grandes empresas chinas asumen una mayor carga de inversión social, educativa y de bienestar social que muchas de sus contrapartes occidentales, sin negar la naturaleza autoritaria y paternalista de las mismas.

Una tercera conclusión, relacionada con lo anterior, es que los líderes chinos hoy prestan mayor atención a cómo la conducta de sus empresas puede poner en riesgo la imagen del país. La actuación de sus empresas en África, y casos como el de Shougang en el Perú, parecen haber causado preocupación entre los miembros actuales del Consejo del Estado, quienes no son inmunes a las críticas y los temores que provienen de países a los que sus inversiones ahora se dirigen más –como Australia, Canadá, Chile, Brasil y otros países de América Latina–. Aun en África, observamos que las organizaciones de la sociedad civil en algunos países se han moviliado para presionar a sus gobiernos y al gobierno chino, para regular mejor la conducta de sus empresas, particularmente en cuanto a las relaciones laborales y los accidentes de trabajo, pero también respecto a la importación de grandes números de trabajadores chinos –algo que hasta ahora no se ha planteado en nuestra región–.

Entonces, ¿hay algo que debe preocuparnos con esta nueva ola de inversiones chinas? En efecto, y en primer lugar están las dificultades del Estado chino para implementar sus directivas en la práctica y para regular –«en el terreno» y a distancia– lo que hacen sus empresas. Por más que les preocupa su imagen hacia afuera, donde los gobiernos nacionales no son muy exigentes, hay menos incentivos para los líderes chinos en tomar una postura proactiva y desarrollar proyectos de inversión con responsabilidad social y ambiental. Esto podría exacerbarse cuando las empresas sean propiedad de –o reguladas formalmente por– autoridades chinas de ámbitos subnacionales.

Segundo, el hecho de que muchos acuerdos de inversión se realizan de gobierno a gobierno, es de doble filo. Si bien garantiza mayor interés de parte de ambos estados en la adecuada marcha de los proyectos, también significa –en el caso chino en particular– la tendencia a asumir que los problemas sociales, ambientales o de otra índole, serán resueltos por el gobierno que auspicia su inversión. Las empresas chinas tienen poca experiencia y vocación de diálogo con las comunidades y otros *stakeholders*, y en casos como Río Blanco en el Perú, parecen esperar que el gobierno peruano tome mayores cartas en el asunto.

Tercero, está la dificultad que existe para obtener información de o sobre las empresas chinas, y así poder vigilarlas adecuadamente. En parte esto se debe a la falta de transparencia; las empresas chinas en general publican menos sobre sus operaciones, ejecutivos y logros que sus contrapartes occidentales. Asimismo, como se dijo anteriormente, están menos acostumbradas a comunicarse con diversos públicos, con los medios de comunicación independientes y con organizaciones cívicas y ambientales.

Pero además de una menor cultura de transparencia, la misma distancia de estas empresas, en cuanto a la ubicación de sus sedes y reuniones de accionistas, y en cuanto al idioma y la cultura, hace más difícil para nosotros ejercer un seguimiento de sus actividades y decisiones. Aquí cabe subrayar las notables deficiencias de los países de esta región en cuanto a la enseñanza del idioma y cultura chinos, y la formación de profesionales con conocimiento de China y otros países de Asia. En este sentido, el Perú tiene cierta ventaja debido a su histórica migración proveniente de China; no obstante, son pocos los diplomáticos –y muy pocos los periodistas, investigadores o activistas sociales– que tienen estos conocimientos.

Una cuarta preocupación es la falta de canales efectivos para comunicarse con –e influir en– estas empresas. Aun en casos de empresas muy grandes, como Chinalco o Zijin, el personal que contratan o envían al país es reducido y por lo general no autorizado para dar mayores detalles sobre sus casas matrices. Cuando la mayoría de su propiedad está en manos del Estado, sea del gobierno central o una instancia de menor rango, y cuando las acciones privadas se encuentran mayoritariamente en manos de inversionistas institucionales e individuos también ubicados en China, es poco lo que podemos hacer para acercarnos a ellas.

El hecho de que el financiamiento de estas empresas y sus ambiciosos proyectos en el Perú provienen de la banca estatal china también es doble filo, y presenta una quinta razón para tener cuidado. Si bien esto significa mayores niveles de inversión en tiempos de recesión, también significa que estas empresas no necesitan someterse a los estándares de transparencia y responsabilidad ambiental y social que han sido desarrollados durante los últimos años (al menos como estándares) por el Banco Mundial/IFC, el BID y otras entidades financieras internacionales. En cambio, entidades como el China Development Bank y Sinosure figuran hoy entre las entidades financieras globales menos transparentes.

Una sexta posible preocupación es el hecho de que las relaciones internacionales chinas son esencialmente pragmáticas, y se realizan sin preocupación por la naturaleza del régimen político con el que hacen los negocios. Esto significa que si bien hoy hay democracias en los principales países de nuestra región, si mañana regresa un Fujimori, o hay golpe militar en algún país vecino, probablemente no habrá un cambio en la voluntad del Estado chino de seguir promoviendo sus inversiones.

¿Hasta qué punto estos son factores que diferencian a las empresas chinas de las occidentales que operan en esta región? Por un lado, para empresas en cuyos países de origen hay mayores libertades, es más factible organizar a los mismos accionistas para exigirles conductas social y ambientalmente responsables, y vigilarlas a través de los medios de comunicación. Pero esto no siempre ha sido exitoso, como revela el caso de Doe Run en el Perú. Por su parte, si bien los bancos occidentales han avanzado en aplicar estándares de responsabilidad social y ambiental a sus inversiones, fue la irresponsabilidad y la corrupción en su propio manejo interno lo que generó la crisis que actualmente nos afecta a todos. La acelerada «guerra» por los recursos

naturales que se ha desatado a escala global hoy, agudiza la tendencia de todos a bajar sus estándares sobre la calidad de sus socios o los impactos locales de sus negocios, y por lo tanto se requiere vigilancia ciudadana en todas partes.

Este estudio preliminar subraya la diversidad, y sobre todo la complejidad, de las empresas chinas que operan en nuestra región. Hemos visto que casi todos son *holdings* o poderosas agrupaciones de múltiples empresas, y no compañías individuales. En el caso del Proyecto Río Blanco, además, los dueños incluyen un consorcio de tres diferentes *holding* chinos, con participación privada pero regulados por diferentes instancias del Estado chino. En el caso de Chinalco, la estructura formal de propiedad es más sencilla, porque pertenece directamente al gobierno central, pero también es un *holding* con múltiples divisiones y empresas asociadas, al cual Minera Peru Copper se incorpora de manera poco clara. Esta complejidad de la estructura de propiedad hace más difícil aun el análisis y la fiscalización de sus operaciones.

En todos los casos examinados aquí, la propiedad está mayoritariamente en manos de entidades públicas chinas, y cuando hay accionistas privados ellos también son mayoritariamente chinos. En el caso del Zijin Mining Group la propiedad es mixta, pero la mayoría de las acciones está en manos de entidades de nivel intermedio del gobierno chino, y de algunos ciudadanos chinos con alto poder económico y político. Tongling, por su parte, pertenece al gobierno provincial de Anhui, y solo 43% de sus acciones son negociables en la bolsa china. Xiamen C&D Inc. es una empresa asociada a la municipalidad de Xiamen, y mas de 50% de sus acciones aún pertenecen a la autoridad local. Chinalco es un *holding* cuyo dueño principal es el gobierno central de China, y si bien su filial Chalco está listada en bolsas internacionales, Chinalco como accionista dominante mantiene 42% de las acciones, y con la participación del China Development Bank y dos entidades financieras estatales suman 58% de las acciones.

En el caso peruano, hemos visto que China tiene especial interés en nuestras reservas de cobre, además de aquellas pertenecientes a países vecinos como Chile y Ecuador. En este rubro, nos pueden afectar de manera especial los esfuerzos del gobierno chino por consolidar la industria en pocas empresas grandes (Chinalco), y de ayudar a las fundiciones como Tongling a obtener mayores insumos de cobre de manera directa. Ambas tendencias sugieren que si bien los precios internacionales de este metal son volátiles, los actuales proyectos cupríferos en el Perú son de importancia a largo plazo para China, y que la estructura de propiedad de los mismos podrá modificarse.

Algo que llama la atención en los dos proyectos analizados aquí, Río Blanco y Toromocho, es la falta de competencia en sus procesos de compras. En ambos, los inversionistas chinos (Consortio Zijin y Chinalco) eran los únicos postores, y los accionistas ingleses y canadienses se quedaron con la oferta inicial china. ¿Por qué otras empresas no entraron a competir por estos proyectos? En parte se debe al alto potencial de conflicto social que implicaban –dudosa legalidad y rechazo de la mayoría de la comunidad en el caso de Río Blanco, y el desafío de trasladar todo

un pueblo, en el de Morococha. En ambos casos, además, los chinos ofrecieron el dinero en efectivo y rápidamente, favoreciendo así a los accionistas, quienes vendieron en un contexto de precios altos, en lugar de esperar años más para ver los frutos de la inversión. Más bien, en proyectos donde las empresas chinas han entrado a competir con compañías occidentales en el Perú, no han tenido tanto éxito.

A pesar de contar con el activo apoyo del gobierno peruano y buenas condiciones de financiamiento, ambos proyectos enfrentan demoras significativas en sus cronogramas y están todavía a varios años de producir los minerales. Por su parte, y a diferencia del gobierno peruano, parece que el Estado chino y las empresas involucradas tienen bastante paciencia, y consideran estos proyectos como parte de su cartera de insumos a mediano y largo plazo.

En ambos casos, los dueños chinos están bastante distantes, y no se siente su presencia en el país ni, menos, en las zonas de influencia directa de sus proyectos. A diferencia que las empresas chinas en África, en el Perú contratan mayoritariamente personal local para tareas de gestión, administración de operaciones y relaciones comunitarias. En el caso de Río Blanco, mantuvieron al personal más controvertido para llevar a cabo las relaciones públicas y con las comunidades locales. En el caso de Toromocho, mantuvieron como CEO a Gerard Wolfe, anteriormente CEO de Antamina y asociado desde el inicio con Peru Copper.

Si se puede generalizar algo sobre las experiencias de las empresas chinas en relaciones comunitarias, sin embargo, es la tendencia a asumir que el gobierno (o el Estado) finalmente resolverá los conflictos. Este ha sido el caso mayoritariamente en China, como lo demuestra el caso de los conflictos sobre tierras en Yunnan, donde las autoridades locales gestionan los proyectos y ponen a su servicio las fuerzas de seguridad. En el caso del Perú, puede ser que los directores esperen mayor apoyo del gobierno para resolver la conflictiva situación social en Río Blanco, y facilitar el traslado de la gente de Morococha. Sin embargo, y gradualmente, los nuevos ejecutivos de ambas empresas parecen comprender que esto no será suficiente, ya que desde el 2008 se han observado mayores intentos de ganar la confianza de las comunidades a través de una serie de aportes y beneficios sociales, y también —en el caso de Monterrico— de establecer lazos con grupos de poder económico nacional.

Entre los dos casos, el de Monterrico Metals y su proyecto Río Blanco pareciera el más difícil de llevar a cabo. Por el lado chino, los miembros del consorcio son difusos y, en parte, regulados por diferentes instancias subnacionales, lo cual podría complicar la toma de decisiones e incluso el nivel de concentración o prioridad de parte de sus dueños. Zijin, por ejemplo, tiene ejecutivos jóvenes con la misión de reformar la pesada industria minera china. Sin embargo, pareciera que en el corto plazo tienen mayor prioridad sus proyectos de oro, ubicados en otras regiones. Por otra parte, Tongling sí parece tener mayor urgencia en producir cobre para sus actividades de fundición, en el Perú y posiblemente en Ecuador. ¿Cuál de ellos tendrá más peso a la hora de definir el cronograma de este proyecto?

En el caso de Toromocho, hemos visto que su propietario es prácticamente un brazo del mismo gobierno chino y el Partido Comunista, comprometido con la implementación de sus objetivos de consolidar la industria y obtener nuevas fuentes externas de minerales diversos. En el caso de Morococha, ha heredado una situación menos conflictiva que Río Blanco, ya que se trata de una antigua zona minera y de una población dispuesta a trasladarse. Asimismo, parece dispuesta a invertir recursos sustanciales en el proyecto y esforzarse para evitar mayores conflictos sociales locales. Dada la distancia entre los dueños y este país, mucho dependerá de la habilidad del personal que contrata en el ámbito local en el Perú. Por otro lado, no nos extrañaría si más adelante Chinalco absorbe a Monterrico Metals o a algunos de los integrantes del Consorcio Zijin, o que tenga mayor interés en participar en Xstrata, multinacional de origen suizo que también tiene importantes proyectos en el Perú.

Terminamos este trabajo con algunas reflexiones para la investigación futura. Consideramos fundamental realizar mayor investigación sobre estas y otras empresas chinas con presencia en el Perú, en colaboración con investigadores chinos y con colegas que conocen de cerca su entorno empresarial. Si bien las empresas chinas son poco transparentes, este problema se exagera cuando solo podemos leer sus documentos en inglés y no podemos revisar fuentes locales ni entrevistar en el terreno.

Igualmente, debemos realizar futuros estudios en colaboración con investigadores de otros países donde la inversión china también está en expansión y donde ha habido mayor experiencia con ella, especialmente en Australia y también en Brasil, México y Chile. En el caso de Ecuador, sería fundamental colaborar con colegas de ese país para examinar las concesiones y los proyectos en ambos lados de la frontera, y compartir nuestras preocupaciones por la debida protección del ecosistema.

Para avanzar con estos objetivos, es fundamental continuar con los incipientes esfuerzos de intercambio académico y cultural entre el Perú, China y el resto de América Latina, no solamente aquellos auspiciados por los gobiernos sino a través de nuestras universidades, centros de investigación y organizaciones de la sociedad civil.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

1. Entrevistas

BALESTRINI, Antonio

Vicepresidente de Asuntos Corporativos, Minera Chinalco Perú S.A., 23 de diciembre de 2008.

KURIYAMA, Carlos

Ex jefe negociador del TLC Perú-China, Viceministerio de Comercio Exterior, 15 de diciembre de 2008.

WU KUY, Jesús

Ex embajador del Perú en China, realizada en Lima, 20 de diciembre de 2008.

2. China – información general

ALI, Saleem H.

2009 «China: Trumping Human Rights». En: *Brookings*, 28 de febrero. <http://www.brookings.edu/opinions/2009/0228_china_ali.aspx?more=rc>.

ALVA, Nikolai

2007 «Sobre la infinita demanda China». En: *Punto de Equilibrio*, N° 95. Lima: CIUP, pp. 24-5.

ASIAN DEVELOPMENT BANK

2004 *Poverty Profile of the People's Republic of China*. Consultado en: 2008. <http://www.adb.org/Documents/Reports/Poverty_Profile_PRC/PRC.pdf>.

BAGCHI, Jeebesh

2008 «China's New Intelligentsia». En: *Prospect Magazine*, N° 144, 28 de marzo. <<http://www.prospectmagazine.co.uk/2008/03/chinasnewintelligentsia/>>.

BAJORIA, Jayshree

2008 «The China-North Korea Relationship». En: Council on Foreign Relations. <http://66.40.21.148/publication/11097/chinanorth_korea_relationship.html>.

BARBOZA, David

2009 «Geithner Softens Tone in Approach to Beijing». En: *The New York Times*, 2 de junio.

BELLO, Walden

2007 «China Provokes Debate in Africa». En: *Foreign Policy in Focus*, 9 de marzo.

CHAN-FISCHEL, Michelle

2007 *Time to Go Green: Environmental Responsibility in the Chinese Banking Sector*. Friends of the Earth and Bank Track. <http://www.foe.org/pdf/Chinese_Bank_Report_5-9-07.pdf>.

CHEN, Ziulian

2009 «China Economy: 2009 Forecast». En: EconomyWatch.com, 24 de diciembre.

COONAN, Clifford

2008 «Chinese Police Open Fire on Mine Construction Protest». En: *China Elections & Government*, 23 de abril. Consultado en: 2008. <<http://en.chinaelections.org/PrintNews.asp?NewsID=17190>>.

CORKIN, Lucy

2007 «China's Emerging Multinationals in Africa». En: *The Africa Journal*, primavera.

FORTUNE

2007 «China's Top 100 Companies.» Consultado en: 2008. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2007/09/03/100203550/index.htm>.

FRIEDMAN, Thomas L.

2006 «Red China or Green?». En: *The New York Times*, 30 de junio.

GANG, He

2008 «China's New Ministry of Environmental Protection Begins to Bark, but Still Lacks in Bite». En: *Earth Trends* (World Resources Institute), 17 de julio. <<http://earthtrends.wri.org/>>.

GERSTENFELD, Arthur y Raphael J. NJORGE

2007 «American Competitiveness in Africa: Challenges from China and Others Call for Rebranding Efforts». En: *The Africa Journal*, primavera, pp. 18-22.

GRANT, Andrew

2008 «How Corporate China is Evolving». En: *The McKinsey Quarterly*, julio.

HALE, David D. y Lyric Hughes HALE

2008 «Reconsidering Revaluation». En: *Foreign Affairs*, vol. 87, N° 1, enero/febrero, pp. 57-66. <<http://www.foreignaffairs.com/articles/63046/david-d-hale-and-lyric-hughes-hale/reconsidering-revaluation>>.

IKENBERRY, G. John

2008 «The Rise of China and Future of the West: Can the Liberal System Survive?» En: *Foreign Affairs*, vol. 87, N° 1, enero/febrero.

INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE

2008 «Report: Villager Shot Dead in Land Dispute with Chinese Police, at least 10 Others Injured», 22 de abril. Consultado en: 2008. <<http://www.iht.com/articles/ap/2008/04/22/news/China-Land-Dispute.php>>.

JUNGER, Sebastian

2007 «Enter China: The Giant». En: *Vanity Fair*, julio, pp. 126-38.

KLEINE-AHLBRANDT, Stephanie y Andrew SMALL

2008 «China's New Dictatorship Diplomacy: Is Beijing Parting With Pariahs?». En: *Foreign Affairs*, vol. 87, N° 1, enero/febrero, pp. 38-56.

KRISTOFF, Nicholas D.

2009 «Bullets over Beijing». En: *The New York Times*, 4 de junio.

KRUGMAN, Paul

2009 «Empire of Carbon». En: *The New York Times*, 15 de mayo.

KWAN, Chi Hung

2006 «Who Owns China's State-Owned Enterprises? Toward Establishment of Effective Corporate Governance». En: *Rieti*, Japón, 28 de julio. Consultado en: 2008. <<http://www.rieti.go.jp/en/china/06072801.html#top>>.

LUEDI, Thomas

2008 «China's Track Record in M&A». En: *The McKinsey Quarterly*, junio.

LYMAN, N.

2005 «China's Rising Role in Africa: Presentation to the US-China Commission». Presentation to the US-China Commission, 21 de julio. Consultado en: 2008. <http://www.cfr.org/publication/8436/chinas_rising_role_in_africa.html>.

MANJI, Firoze y Stephen MARKS (Eds.)

2007 *China en África: ¿ayuda o arrasa?* Colección Pescando Husmeos N° 3. Barcelona: Ozebap.

MARKS, Stephen

2006 «China in Africa – The New Imperialism?». 2 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://www.pambazuka.org/en/category/features/32432>>.

McGREGOR, Richard

2007 «More Powerful Than Ever: How China's Communist Party Is Firming Its Grip». En: *The Financial Times*, 11 de octubre.

RIA NOVOSTI

2007 «China Launches 3rd Earth Observation Satellite». 19 de septiembre. <<http://en.rian.ru/world/20070919/79431180.html>>.

ROWLING, Megan

2008 «Bond Issue Sounds Ethical Alarm». En: BBC News, 22 de febrero. Consultado en: 2008. <<http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4134922.stm>>.

SEN, Amartya

1999 «La democracia como valor universal». En: *Journal of Democracy*, vol. 10, N° 3, julio, pp. 3-17. The Johns Hopkins University Press and National Endowment for Democracy.

THE ECONOMIST [London]

2008 «China's Hunger for Natural Resources is Causing More Problems at Home than Abroad» y «A ravenous dragon». En: «China: The New Colonialists», 13 de marzo.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT

2009 «Forecast», 6 de mayo. <<http://www.economist.com/countries/CHINA/profile.cfm?folder=Profile-Forecast>>.

THE NEW YORK TIMES

2008a «Who Will Come to the Rescue?». Editorial. 18 de marzo.

2008b «China Terrorizes Tibet». Editorial. 18 de marzo.

THORNTON, John

2008 «Long Time Coming: The Prospects for Democracy in China». En: *Foreign Affairs*, vol. 87, N° 1, enero/febrero.

WHARTON SCHOOL OF ECONOMICS

2006 «China: Reform from the Outside In». Wharton articles. 26 de julio.

3. China en América Latina y el Perú

ADEX

2009 ADEX Data Trade, estadísticas de comercio exterior. Base de datos en línea. Fecha de consulta: 16/07/2009. <<http://www.adexdatatrade.com>>.

ANDINA

2008 «Más de 30 empresas chinas están presentes en Perú con inversiones de US\$ 800 millones». 20 de noviembre.

BBC

2008 «BBC Report On Achuar People's Conflicts With Oil Development», 24 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/7306639.stm>>.

BBC MUNDO

2005 «El impacto en América Latina». Consultado en: 2008. <http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/newsid_4298000/4298519.stm>.

BUSINESS NEWS AMERICAS

2008 «Peruvian Mining: A Shiny Panorama». Mining Intelligence Series, septiembre. <<http://www.andeanamerican.com/pdf/Peruvian%20Mining.pdf>>.

CAFOD

2009 «Peru: Mining Company Faces Torture Allegations», 6 de junio. <<http://www.caford.org.uk/news/peru-2009-06-90>>.

CÁMARA DE COMERCIO PERUANO CHINA (CAPECHI)

2008 *China, un mercado de oportunidades*. Presentación en Power Point. Lima, julio.

CEPAL

2004 «Aspectos estratégicos de la relación entre China y América Latina y el Caribe.» Consultado en: 2008. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/22465/PAN_E2004T05Cap5.pdf>.

COUNCIL ON HEMISPHERIC AFFAIRS (COHA)

2008 «China's Claim in Latin America: So far, A Partner, Not a Threat», 25 de julio. Consultado en: 2008. <<http://www.coha.org/2008/07/china%E2%80%99s-claim-in-latin-america-so-far-a-partner-not-a-threat/>>.

DE ECHAVE, José

2008a «China, las inversiones y la minería». En: *Actualidad Económica del Perú* (Lima: AE Perú). Consultado en: 2008. <<http://aeperu.blogspot.com/2008/04/china-las-inversiones-y-la-minera.html>>.

2008b «China, el TLC y las inversiones». En: *La República*, 4 de diciembre.

DOMÍNGUEZ, Jorge I.

2006 *China's Relations with Latin America: Shared Gains, Asymmetric Hopes*. Working Paper. Inter-American Dialogue, junio.

ECOPORTAL

2009 «Un consorcio chino opera a ambos lados de la frontera de Perú y Ecuador», 29 de enero. <<http://www.ecoport.net/content/view/full/83916>>.

EFE.COM

2008 «Shougang Hierro Perú invertirá 700 millones de dólares en los próximos 2 años», 28 de marzo.

EL COMERCIO [Lima]

2009a «Firman TLC con China», 28 de abril.

2009b «Conflicto minero en Piura será analizado por gobierno regional y la PCM», 26 de marzo.

2008a «Alan García y Hu Jintao concretaron entrega de vehículos y acuerdo cultural», 19 de marzo.

2008b «Entrevista con Alan García», 20 de marzo.

EL REGIONAL DE PIURA

- 2009 «Región Piura retomará mesa de concertación en Huancabamba para contemplar tema minero», 24 de marzo.

ELLIS, Evan

- 2009 «China's Maturing Relationship with Latin America». En: *China Brief*, vol. 9, N° 6, 18 de marzo, p. 232.
- 2005 *U.S. National Security Implications of Chinese Involvement in Latin America*. Monografía. Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 1 de junio.

EMBAJADA DEL PERÚ EN CHINA

- 2009 «Diplomatic Relations». <<http://bio-visa.com/program/com/peru/index.php?file=detail.php&nowdir=&id=4845&detail=1>>.

GALLAGHER, Kevin P. y Roberto PORZECANSKI

- 2008 «China Matters. China's Economic Impact in Latin America». En: *Latin American Research Review*, vol. 23, N° 1, pp. 185-200.

GESTIÓN

- 2008a «China Minmetals», jueves 20 de noviembre, p. 10.
- 2008b «Compañía CNPC de China desarrollará 20 nuevos pozos en la selva norte», martes 21 de octubre, p. 12.

GONZÁLEZ VIGIL, Fernando

- 2009 «El TLC China-Peru: una negociación ejemplar». En: *Punto de Equilibrio*, 101, año 18, julio. <http://www.puntodeequilibrio.com.pe/punto_equilibrio/01i.php?pantalla=noticia&id=15789&bolnum_key=29&serv_key=2100>.

INFOLATAM

- 2009 «China refuerza su presencia en América Latina». En: *Infolatam Pekín*, 6 de abril. <http://www.infolatam.com/entrada_impresion.jsp?id=13232>.

LA REPÚBLICA

- 2009a «Inversión en proyectos mineros suman US\$ 24,693 millones», 1 de enero.
- 2009b «Energía y Minas niega prórroga a minera Río Blanco», lunes 26 de enero, p. 9.
- 2009c «Cortes británicas ordenan congelamiento de cuenta contra Monterrico Metals», 17 de junio de 2009. <<http://www.larepublica.pe/node/200607>>.

LEHMAN, LEE & XU

- 2003 «Circular of the State Administration of Taxation Concerning Tax Administration on Permanent Representative Offices of Foreign Enterprises-2003». Consultado en: 2008. <<<http://www.lehman->

law.com/resource-centre/laws-and-regulations/tax/circular-of-the-state-administration-of-taxation-concerning-tax-administration-on-permanent-representative-offices-of-foreign-enterprises-2003.html>.

LORA, Eduardo

2005 *¿Debe América Latina temerle a China?* Documento de Trabajo 536. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

MALIK, Mohan

2006 "China's Growing Involvement in Latin America". En: *Power and Interest News Report*, 12 de junio.

PLATTS COMMODITY NEWS

2007 «CNPC Says Oil Discovered in Peru's Northern Jungle: Ministry», 29 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://www.uofaweb.ualberta.ca/chinainstitute/nav03.cfm?nav03=58747&nav02=58460&nav01=57272>>.

REUTERS

2008 «Peru Police, Indigenous Group Clash at Pluspetrol», 23 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://uk.reuters.com/article/oilRpt/idUKN2319296920080323>>.

THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT

2007 «Peru/China industry: Mining for Copper». En: *Country Briefing*, junio.

ROMERO, Simon y Alexei BARRIONUEVO

2009 «Deals Help China Expand Sway in Latin America». En: *The New York Times*, 16 de abril.

RPP

2009 «Perú y China subscriben Tratado de Libre Comercio en Pekín», martes 28 de abril. <<http://rpp.com.pe>>.

SEMANA ECONÓMICA [Lima] (2007)

2007 «Los tigres hambrientos». En: *Semana Económica*, N° 1087, 9 de septiembre.

SHAMBAUGH, David

2008 «China's New Foray Into Latin America». En: *Yale Global Online*, 17 de noviembre. <<http://yaleglobal.yale.edu/article.print?id011615>>.

SURVIVAL INTERNATIONAL

2006 «Oil Company Won't Drill On Isolated Indians Land», 18 de octubre. Consultado en: 2008. <<http://www.survival-international.org/news/1962>>

WATSON, Cynthia

2004 «Adiós Taiwán, hola Beijing: Taiwan's Relations with Latin America». En: *China Brief*. The Jamestown Foundation. Consultado en: 2008. <http://www.jamestown.org/images/pdf/cb_004_011.pdf>.

XINHUA

2008 «China Issues First Latin American Policy Paper, Eyes Closer Ties». En: *Xinhua News Service*, 5 de noviembre. <http://news.xinhuanet.com/english/2008-11/05/content_10313111.htm>.

4. La industria minera china – general

BARTRA, Patrick y Robert GUY MATTHEWS

2007 «Global: Mining Firms Bulk Up, Echoing Big Oil Mergers». En: *The Wall Street Journal*, 18 de diciembre.

BUSINESS MONITOR

2007 *The China Mining Report*. Executive summary. Business Monitor International (Londres). Consultado en: 2008. <<http://www.businessmonitor.com/mining/china.html>>.

CASTRO OBANDO, Patricia

2009 «La industria más mortífera del mundo». En: *El Comercio*, 27 de febrero, p. B11.

CHINA GEOLOGICAL SURVEY

s.f. *Copper Mineral Potential of Eastern Tethys*. Presentación de Power Point.

CODY, Edward

2007 «China: The Misery of China's Mines. As Anger Flares over Latest Disaster, Workers and Families Feel Powerless». En: *The Washington Post*, 22 de agosto.

FORTSON, Danny

2008 «China Signs Partnership Deals with Aluminum and Mining Firms». En: *The Independent*. Consultado en: 2008. <<http://www.independent.co.uk/news/business/news/china-signs-partnership-deals-with-aluminium-and-mining-firms-778082.html>>.

GILL, Bates y James REILLY

2007 «The Tenuous Hold of China Inc. in Africa». En: *The Washington Quarterly*, verano.

INFORMATION OFFICE OF THE STATE COUNCIL OF THE PRC

2006 «China's Policy on Mineral Resources». Consultado en: 2008. <<http://www.chinamining.org/Investment/2006-08-04/1154674314d441.html>>

METALS ECONOMICS GROUP

2008 «Tendencias de exploración mundial». Santiago de Chile: Centro de Estudios del Cobre y la Minería (Cesco).

MOODY, Roger

2007 «Extraction to Destruction? Chinese Policy and Practise in Mining & Metals». En: *Mines and Communities*, 22 de diciembre. Consultado en: 2008. <<http://www.minesandcommunities.org/Action/press1772.htm>> [también circuló como Discussion Paper, Bangkok China Conference, 25 de noviembre, Nostromo Research, Londres].

NAIDU, Sanusha

2007 «China and Africa's Natural Resource Sector: A View from South Africa». En: *Online Africa Policy Forum*, 26 de abril.

RAW MATERIALS GROUP

2006 «Chinese Expansion to Create New Global Mining Companies». En: *LME Week Supplement*. Consultado en: 2008. <http://www.rmg.se/RMG2005/pages/attachments/COMMODITIES_NOW_2006_Oct,_Chinese_Expansion_to_Create_New_Global_Mining_Companies.pdf>.

ROSENBERG, Mica

2008 «China Poaching Latin America's Last Big Mines». En: *Reuters*, 20 de enero. Consultado en: 2008. <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=8441>>.

SINGER, Jason y Robert Guy MATTHEWS

2007 «La oferta de BHP por Rio Tinto muestra que la minería está al rojo vivo». En: *The Wall Street Journal Americas*, 9 de noviembre, p. B5.

TERRA DAILY

2007 «Environmental Concern Grows in China over Mining: Report». En: *Terra Daily*, 28 de noviembre. Consultado en: 2008. <http://www.terradaily.com/reports/Environmental_concern_grows_in_China_over_mining_report_999.html>.

TSE, Pui-Kwan

2008 «The Mineral Industry of China». En: *United States Geological Survey 2006 Minerals Yearbook*. China: febrero.

ZHANG, Yan

2007 «Look Before You Leap: Guidelines For Chinese Companies Investing Overseas». Consultado en: 2008. <<http://www.mining-journal.cn/EN/Financing.aspx>>.

5. Zijin y empresas asociadas

BENCH MARKS FOUNDATION

2008 *The Policy Gap 2* (South Africa). Consultado en: 2008. <<http://www.bench-marks.org.za/>>.

BLOOMBERG

2006 «Zijin Enters SA, Buys Stake in Ridge Mining», 2 de octubre. Consultado en: 2008. <<http://www.miningweekly.com/article/zijin-enters-sa-buys-stake-in-ridge-mining-2006-10-02>>.

CHEN, Ida

2007 «Tongling Yields to BHP's Copper Concentrate TC/RC Offer». En: *Resource Investor*, 13 de diciembre. Consultado en: 2008. <<http://www.resourceinvestor.com/pebble.asp?relid=38728>>.

CHINA DIGITAL TMES

2008 «Police Fire On Protesting Farmers in Yunnan», miércoles 23 de abril. <<http://chinadigitaltimes.net/china/land/>>. Fuente original: <<http://chinaworker.tk/en/content/news/402/>>.

CHINA ECONOMIC NET

2008 «IT Poster Boy draws huge income a Newhuadu». En: *Shanghai Daily*, 16 de abril. <http://en.ce.cn/Industries/IT/200804/16/t20080416_15175003.shtml>.

CHINA KNOWLEDGE

2009 «Fujian Billionaire Cuts Shareholding in Zijin Mining». En: *China Knowledge*, 3 de julio. En: <<http://news.alibaba.com/article/detail/business-in-china/100129330-1-fujian-billionaire-cuts-shareholding-zijin.html>>.

2008 «Tongling Nonferrous Woos RMB 2.15 bln in Secondary Offering», 6 de mayo. <<http://www.chinaknowledge.com/News/news-detail.aspx?type=1&id=17116>>.

CHINA MINING

2009a «China's Tongling Nonferrous Seeks Minerals in Australia, Canada». <<http://www.chinamining.org/Investment/2009-03-05/1236238723d22171.html>>.

2009b «Zijin Mining H1 Net Profit Up 11 pct». En: *Reuters*, 13 de agosto. <<http://www.chinamining.org/Companies/2009-08-13/1250132741d27977.html>>.

CHINA SUPPLIERS

2008 *Xiamen C&D Inc*. Consultado en: 2008. <<http://xiamencd.en.china.cn/>>.

CHINALCO

2008 *Chinalco 2007 Social Responsibility Report*. Fecha de consulta: 20/06/2008. <http://www.chinalco.com.cn/zt/web/chalco_en_view.jsp?TID=20080620142917639366233>.

CHRD

2008 *Persistent Torture, Unaccountable Torturers. A Report on China's Implementation of Convention against Torture and Other Cruel, Inhuman or Degrading Treatment or Punishment.* Chinese Human Rights Defenders, 5 de noviembre. Consultado en: 2008. <http://crd-net.org/Article/Class9/Class11/200811/20081105101541_11571.html>.

COORDINADORA NACIONAL DE DERECHOS HUMANOS

2009 «Fotografías confirman torturas a campesinos que protestaban contra minera Majaz». Fecha de consulta: 9/1/2009. <<http://blog.dhperu.org/?p=1778>>.

CRIENGLISH.COM

2008 «Tang Jun, the Most Expensive Employee in China». En: Crienglish, 16 de abril. Consultado en: 2008. <<http://english.cri.cn/4406/2008/04/16/1141@346742.htm>>.

DAVIES, Rob

2008 «Monterrico Shares go Over the Edge, but Does Anyone Care?». En: Minesite.com, 7 de abril. <<http://www.minesite.com/nc/aus/minews/singlenews/article/monterrico-shares-go-over-the-edge-but-does-anyone-care.html>>.

ECOPORTAL

2009 «Un consorcio minero chino opera a ambos lados de la frontera con Ecuador», 29 de enero de 2009. <<http://www.ecoport.net/content/view/full/83916>>.

EARTH RIGHTS INTERNATIONAL

2007 «China in Burma: The Increasing Investment of Chinese Multinational Corporations in Burma's Hydropower, Oil & Gas, and Mining Sectors». En: *Burma Project*, septiembre. Consultado en: 2008. <http://www.earthrights.org/mwt_journal_admin/BACKGROUNDER_China_in_Burma.pdf>.

FORBES

2009 «The World's Billionaires». Número 468: Chen Faschu. <http://www.forbes.com/lists/2009/10/billionaires-2009-richest-people_Chen-Fashu_KA1M.html>.

2008 «Special Report. China's 400 Richest 2008». <http://www.forbes.com/2008/10/29/china-richest-billionaires-biz-chinarichest08-cx_rf_1029china_land.html>.

2007a «The World's Billionaires: #891 Chen Faschu». Consultado en: 2008. <http://www.forbes.com/lists/2007/10/07/billionaires_Chen-Fashu>.

2007b «The Top 40». Consultado en: 2008. <<http://www.forbes.com/global/2007/1112/069>>.

2006 «The 400 Richest Chinese: #29 Chen Faschu». Consultado en: 2008. <<http://www.forbes.com/lists/2006>>.

GESTIÓN

2008 «Toromocho se convierte en el mayor proyecto chino». Viernes 21 de noviembre, p. 15.

GOLDLETTER INTERNATIONAL

2008 «China Has Emerged to the World's New Leader in Gold Production». Actualización, noviembre. Consultado en: 2008. <http://www.goldletterint.com/documents/pdf/egr_china.pdf>.

GOLDWYER, Neal

2007 «Blue Ridge on Target: Construction is Under Way», 26 de enero. Consultado en: 2008. <<http://www.miningweekly.com/article/blue-ridge-on-target-construction-is-under-way-2007-01-26>>.

GOOGLE FINANCE

2008a «Xiamen C&D Inc.». Consultado en: 2008. <<http://finance.google.com/finance?q=SHA:600153>>.

2008b «Tongling Nonferrous Metals Group Co Ltd.». Consultado en: 2008. <<http://finance.google.com/finance?q=SHE:000630>>.

HARMAN, David

2007 «Zijin Mining Expands Overseas Mines», 17 de abril. Consultado en: 2008. <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=5038>>.

HORIZONTE MINERO

2007 «Entrevista con el embajador Chris Streeter». En: *Horizonte Minero*, N° 49, agosto, p. 30.

HURUN REPORT [China]

2008 «2008 China Mining Rich List». En: *Hurun Report*. <<http://www.hurun.net/listen128.aspx>>.

2007 «2007 China Rich List». En: *Hurun Report*. Consultado en: 2008. <<http://www.hurun.net/listen72.aspx>>.

INDUSTRY STOCK

2008 «Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc.». Consultado en: 2008. <<http://www.industrystock.es/html/china-details-es-4046721.html>>.

INTERFAX-CHINA

2008 «Zijing Mining Denies Involvement in Malipo Clash». En: *Interfax-China*, 23 de abril. <<http://www.interfax.cn/news/metals/1580/>>.

LA REPÚBLICA [Lima]

2007 «Consorcio chino quiere explotar cobre en Majaz», 8 de febrero. Consultado en: 2008. <<http://www.larepublica.com.pe/content/view/142201/484/>>.

LANG, Steven

2007 «South Africa: High Stakes Battle Between Mining and Environment». En: *IPS News*, 30 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://ipsnews.net/news.asp?idnews=39470>>.

MINERÍA ONLINE

2008 «Seleccionarán empresa que tratará aguas del túnel Kingsmill». <<http://www.mineriaonline.com.pe/pagedeta.asp?idtipo=3&idpage=339>>.

MINES AND COMMUNITIES

2009 «Zijin Mining Sees More Buys Abroad in 2009», 12 de noviembre. <<http://www.minesandcommunities.org/article.php?a=8950>>.

MINESITE

2007 *Company Information for Zijin Mining Group Ltd.* Consultado en: 2008. <http://www.minesite.com/companies/comp_single/company/zijin-mining-group-ltd.html>.

MINING EXPLORATION NEWS

2008 «China Gold Producer Zijin Mining Group Can Spend up to \$3 billion on Acquisitions», 11 de noviembre. <<http://paguntaka.org/2008/11/11/china-gold-producer-zijin-mining-group-can-spend-up-to-3-billion-on-acquisitions/>>.

MM ANNUAL REPORT

2008 *Monterrico Metals plc Annual Report 2008.* <<http://www.monterrico.com/i/pdf/2008AnnualReport.pdf>>.

2007 «Monterrico Metals plc Annual Report 2007». Consultado en: 2008. <<http://www.monterrico.com/i/pdf/2007AnnualReport.pdf>>.

PERÚ 21

2004 «Piura: crearán planta de etanol», martes 5 de octubre. <<http://peru21.pe/imprensa/noticia/piura-crearan-planta-etanol/2004-10-05/27263>>.

QIONG, Zhou

2008 «Tungsten Struggle on the Sino-Vietnam Line». En: *Caijing Magazine*, 21 de mayo. Consultado en: 2008. <<http://english.caijing.com.cn/2008-05-21/100064025.html>>.

REUTERS

2008a «Zijin Mining Passes Environmental Test for Local IPO», 27 de enero. Consultado en: 2008. <<http://www.chinamining.org/Companies/2008-02-28/1204168596d9250.html>>.

2008b «Tongling Nonferrous Metals Group Co Ltd.». En: *Reuters China*. Consultado en: 2008. <<http://cn.reuters.com/investing/quotes/keyDevelopments?symbol=000630.SZ>>.

2008c «China's Zijin to Revise Peru Project», 10 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://www.reuters.com/article/GlobalMiningandSteel08/idUSHKG21807320080310>>.

2008d «Bank of China, Zijin Ink \$1.38bn Financing Deal», 23 de enero. Consultado en: 2008. <<http://uk.reuters.com/article/rbssIndustryMaterialsUtilitiesNews/idUKPEK9074620080123>>.

- 2007a «China va por proyectos mineros en Perú», septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.cnnexpansion.com/economia/2007/9/13/china-va-por-proyectos-mineros-en-peru>>.
- 2007b «Zijin Close Small Mines on SEPA Review», 9 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.chinamining.org/Companies/2007-09-19/1190171569d7111.html>>.

SANDFORD, Henry

- 2008 «That Was the Week That Was... In London». En: Minesite.com, 23 de marzo.

SOTO, Alonso

- 2008 «Corriente Ecuador Copper Project in the sights for Xstrata, Codelco, Tongling». En: Reuters, 10 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.mineweb.com/mineweb/view/mineweb/en/page36?oid=62069&sn=Detail>>.

TONGLING

- 2006 *Development Strategy for Copper Resource*. Tongling Nonferrous Metals (Group) Inc. Presentación en Power Point. Junio.

TUVAONLINE

- 2007 «Chinese Company Ready to Develop a Complex Ore Deposit in Tuva», 23 de septiembre. Consultado en: 2008. <http://en.tuvaonline.ru/2007/09/23/0316_lunsin.html>.

WORLD GOLD COUNCIL

- 2008 «Zijingshan is Largest Gold Mine in China». En: *The World of Gold*, 28 de marzo. <http://www.gold.org/news/2008/03/28/story/8964/zijinshan_is_largest_gold_mine_in_china>.

WYATT, Charles

- 2008 «Zijin Mining Accelerates Overseas Expansion, Building from A Strong Domestic Base». En: minesite.com, 26 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://www.minesite.com/nc/minews/.../zijin-mining-accelerates-overseas-expansion-building-from-a-strong-domestic-base.html>>.

XIAO, Yu

- 2008 «Tongling's First Quarter Profit Rises 11% on Takeover». En: Bloomberg.com, 22 de abril.

YAM, Polly

- 2008 «China's Zijin to Revise Peru Project». En: Reuters, 10 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://uk.reuters.com/article/summitNews/idUKHKG21807320080310>>.

ZHOU, Qiong

- 2008 «Tungsten Struggle on the Sino-Vietnam Line». En: *Caijing Magazine*, 21 de mayo. <<http://english.caijing.com.cn/2008-05-21/100064025.html>>.

ZIJIN OFFER DOCUMENT

2007 *Recommended Cash Offer by Xiamen Zijin Tongguan Investment Development Co., Ltd for Monterrico Metals plc.* Consultado en: 2008. <<http://www.monterrico.co.uk/i/pdf/OfferDocument-5March2007.pdf>>.

ZIJIN MINING GROUP

2009 «Announcement. Connected and Discloseable Transactions and Continuing Connected Transaction Formation of Joint Venture». 8 de enero. (Stock Code 2899).

2008a «Speech by President Hu Giving Us Great Inspiration», 15 de noviembre. Sitio Web ZMG. <<http://www.zjky.cn/tabid/138/Default.aspx>>.

2008b «Zijin Wins the China Charity Award 2008 Presented by the Ministry of Civil Affairs of PRC», 27 de diciembre, sitio web Zijin. <<http://www.zjky.cn/tabid/138/Default.aspx>>.

2008c «Zijin's Concept». Sitio web de Zijin Mining Group.

ZIJIN MINING GROUP ANNUAL REPORTS 2008, 2007, 2006.

6. Chinalco y empresas asociadas

AGENCIA EFE

2007 «Chinalco protagoniza la mayor fusión del sector chino de metales no ferrosos», 4 de enero. Consultado en: 2008. <<http://www.financiero.com/noticias/chinalco-protagoniza-mayor-fusion-del-sector-chino-metales-no-ferrosos.as>>.

ALCOA

2001 «Alcoa and Chalco Form Strategic Alliance». Nota de prensa, 6 de noviembre. Consultado en: 2008. <http://www.alcoa.com/global/en/news/news_detail.asp?pageID=alcoa_chalco&newsYear=2001>.

ALUMINUM CORPORATION OF CHINA LTD.

2008 *2008 Interim Report*, 30 de junio.

AMÉRICA ECONOMÍA.COM

2008 «Perú transfirió proyecto minero por US\$ 1.152M», 6 de mayo. <[http://www.americaeconomia.com/69741-DIVPeru-transfirió-proyecto-minero-por-US\\$2152MDIV.note.aspx](http://www.americaeconomia.com/69741-DIVPeru-transfirió-proyecto-minero-por-US$2152MDIV.note.aspx)>.

ANDINA

2008 «IFC y Minera Chinalco Perú firman convenio para fortalecer capacidades de gobiernos locales y regionales», 27 de octubre. <<http://www.andina.com.pe/Espanol/Noticia.aspx?Id=+H7Q+0LZqhM=>>>.

ASSOCIATED PRESS

2008 «China's Chinalco Unit to Explore, Smelt in Tibet», 4 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.chinamining.org/Companies/2008-09-05/1220583708d16985.html>>.

BARBOZA, David

2009 «Mining Giant May Scrap Chinalco Deal». En: *The New York Times*, 5 de junio.

BBC NEWS

2009 «Rio Tinto Scraps China Firm Deal», 5 de junio. <<http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/business/8084350.stm>>.

BOEY, Darren y Chua KONG HO

2008 «China So Cheap Chalco's Growth Discounted to Alcoa». En: *Bloomberg.com*, 2 de junio. <<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601213&refer=home&sid=aG65m0FPizRs>>.

BUSINESS WIRE

2004 «Alcoa Acquires 44 Million Additional Shares in Chalco», 6 de enero. Consultado en: 2008. <http://www.alcoa.com/alumina_minerals/asia/en/news/releases/shares_in_chalco.asp>.

CAMPODÓNICO, Humberto

2008 «¿Por qué el Estado no se asoció con Chinalco?». En: *La República* (Lima), 9 de mayo.

2007 «Toromocho y el no pago del impuesto a las ganancias de capital». En: *La República* (Lima), 4 de agosto.

CHALCO

2007 *Corporate Social Responsibility Report for 2007*.

2006 *Annual Report*. Consultado en: 2008. <<http://www.chalco.com.cn/zl/html/61/2007/20071017102216781697603/20071017102228062945610.pdf>>.

CHEN, Jialu

2008 «More Ore». En: *China Daily*, 4 de enero. Consultado en: 2008. <http://www.chinadaily.com.cn/bw/2008-02/04/content_6439409.htm>.

CHINA DAILY

2008a «Chalco Set to Tighten Expenses», 2 de septiembre. Consultado en: 2008. <http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2008-09/02/content_6990272.htm>.

2008b «Chinalco, Alcoa to Take 12% Stake in Rio Tinto», 25 de febrero.

2004 «Chinalco Itching to Invest Abroad», 6 de enero. <http://www.chinadaily.com.cn/en/doc/2004-01/06/content_296249.htm>.

CHINA DIGITAL TIMES

2008 «Chinalco Takes on Volatile Tibet», 5 de septiembre. <<http://chinadigitaltimes.net/2008/09/chinalco-takes-on-volatile-tibet/>>.

CHINALCO

- 2009 «Xiong Weiping Appointed President of Chinalco and Secretary-General of the Executive Committee», 26 de febrero. <http://www.chinalco.com/chinalco/media/releases/2009_press/2009-02-26/english.pdf>.
- 2008a «Chinalco Held 2008 Work Conference. President Xiao Yaqing Stressed The Importance of Accelerating Strategic Transformation Into An International Polymetallic Mineral Company», 25 de febrero. Consultado en: 2008. <<http://www.chinalco.com.cn>>.
- 2008b «Rapid Communication and Implementation by Chinalco of the Tasks Set by the Central Government», 26 de junio. Consultado en: 2008. <<http://www.chalco.com.cn>>.
- 2007a «Chinalco 2007 Social Responsibility Report,» June 20, 2008. Consultado en: 2008. <http://www.chalco.com.cn/zl/web/chalco_en_view.jsp?TID=20080620142917639366233>.
- 2007b «Offer to Purchase for Cash all of the Issued and Outstanding Common Shares of Peru Copper Inc.», 25 de junio.

COORDINADORA NACIONAL DE RADIO

2008 «Minera Chinalco lanza campaña publicitaria en Morococha», 3 de diciembre.

DYER, Geoff

2009 «Chinalco Cuts Pay to Save Jobs». En: *The Financial Times*, 29 de enero.

EL COMERCIO [Lima]

- 2009a «Sencico y Chinalco firman convenio», 27 de enero.
- 2008a «Chinalco capacitará a PYMES de Junín», 22 de octubre.

EL INGENIERO DE MINAS [Lima]

2008 «Proyecto Toromocho». En: *El Ingeniero de Minas*, N° 52, enero-febrero, pp. 7-8.

FOROOHAR, Rana

2009 «Chinalco and Rio Tinto – An Unhappy Ending». En: *Newsweek*, 5 de junio.

FREED, Jamie

2009 «How Beijing Holds Sway over Chinalco». En: *Sydney Morning Herald*, 27 de marzo.

GARNAUT, John

2008 «Pulling the Levers in Corporate China». En: *Sydney Morning Herald*, 3 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://business.smh.com.au/business/pulling-the-levers-in-corporate-china-20080302-1wb2.html>>.

HAYES, Paul

2009 «Chinalco Left at the Altar». En: *Mining Australia*, 11 de junio.

HOFFMAN, Andy

2008 «New Rio Tinto Investors Eye Alcan Assets». En: *Globe and Mail* (Toronto), 1 de febrero. Consultado en: 2008. <<http://e-kasra.com/News/Aluminum%20Industry%20News/New%20Rio%20Tinto%20investors%20eye%20Alcan%20assets.pdf>>.

HORNBY, Lucy

2008 «Chinalco Planning Tibetan Exploration». En: *Reuters*, 4 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.mineweb.com/mineweb/view/mineweb/en/page504?oid=61604&sn=Detail>>.

KLEINMAN, Mark

2008 «China Mines Blackstone for Merger Advice». En: *Telegraph*, 22 de junio. Consultado en: 2008. <<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/energy/2792030/China-mines-Blackstone-for-merger-advice.html>>.

KOSICH, Dorothy

2008 «Chinalco May Increase Rio Tinto Stake, Despite Substantial Drop in Profits». En: *Base Metals*, 3 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.mineweb.com/mineweb/view/mineweb/en/page36?oid=61404&sn=Detail>>.

LA REPÚBLICA [Lima]

2008 «El cuento chino de Toromocho». En: *La República*, 19 de junio. Consultado en: 2008. <<http://www.larepublica.com.pe/content/view/227299/484/>>.

LAGUE, David

2008 «China and Alcoa Buy Stake in Rio Tinto». En: *The New York Times*, 1 de febrero. Consultado en: 2008. <<http://www.nytimes.com/2008/02/01/business/worldbusiness/01cnd-mine.html?ex=1359608400&en=17368902ff0843e6&ei=5088&partner=rssnyt&emc=rss>>.

LEUNG, Alison

2008 «Chinalco Unsure on Rio Tinto, but Won't Buy into BHP Billiton». En: *Business Report*, 2 de septiembre. <<http://www.busrep.co.za/index.php?fSectionId=566&fArticleId=4590902>>.

MANDARO, Laura

2007 «Alcoa Sells Chalco Stake for US\$ 2 Billion». En: *Market Watch*, 12 de septiembre. Consultado en: 2008. <

MARTICORENA, Manuel

- 2009a «Podríamos tener el 30% del proyecto La Granja». Entrevista a Gerald Wolfe. En: *El Comercio*, 1 de junio.
- 2009b «Una carretera para las mineras». En: *El Comercio*, 4 de mayo.

McGREGOR, Richard

- 2008 «A Complex Rationale for China's Raid on Rio,» 15 de febrero. Consultado en: 2008. <http://www.ft.com/cms/s/0/a1b88bf6-da47-11dc-9bb9-0000779fd2ac,dwp_uuid=97aa2956-c392-11dc-b083-0000779fd2ac.html>.

MEDINA, Consuelo

- 2007 «Choque de poderes por obras para descontaminar Mantaro». En: *La República*, 20 de octubre. Consultado en: 2008. <<http://www.larepublica.com.pe/content/view/full/181771/484/>>.

MINERA CHINALCO TOROMOCHO

- 2008 «Presidente García anuncia que Chinalco invertirá más de US\$ 2,150 millones en Proyecto Tormocho». Nota de prensa sin fecha.

«MINERA CHINALCO INTERESADA EN PROFESIONALES DE LA UPLA»

- 2009 9 de febrero. <<http://www.portal.upla.edu.pe>>.

O'KEEFFE, Patrick

- 2008 «Booming Chinese Demand Has Ripples Down Under in Queensland». En: *Corpwatch*, 16 de abril. Consultado en: 2008. <<http://www.corpwatch.org/article.php?id=15011>>.

OSTER, Shai y Rick CAREW

- 2009 «Acuerdo con Rio Tinto muestra cómo China mezcla la política con los negocios». En: *The Wall Street Journal Americas*, viernes 17 de abril.

PEOPLE'S DAILY

- 2009 «Chinalco Reduce Wages». 17 de enero. <<http://english.people.com.cn/90001/90776/90882/6575906.html>>.

PERU COPPER

- 2008 *Founders, Director & Management*. Consultado en: 2008. <<http://www.perucopper.com/s/FoundersDirectorsAndMgmt.asp>>.
- 2007 «Peru Copper Announces Friendly C\$6.60 Per Share Cash Offer by Aluminum Corporation of China and Concurrent C\$70 Million Private Placement». Nota de prensa, 11 de junio. Consultado en: 2008. <<http://www.highbeam.com/doc/1G1-164706986.html>>. <<http://www.reuters.com/article/inPlayBriefing/idUSIN20070611070517CUP20070611>>.

REUTERS

2007 «China va por proyectos mineros en Perú». En: CNN Expansión.com, 13 de septiembre. Consultado en: 2008. <<http://www.cnnexpansion.com/economia/2007/9/13/china-va-por-proyectos-mineros-en-peru>>.

2001 «Aluminum Corporation of China Successfully Listed in New York and Hong Kong», 13 de diciembre.

REYES, José Carlos

2007 «Trasladarán todo un pueblo para desarrollar minería en Toromocho». En: *La República* (Lima), 4 de noviembre, pp. 14-5.

RICO, Gabriela

2008 «Copper's Price is Down, but Arizona Mining isn't Out». En: *Arizona Daily Star*, 25 de octubre.

RYAN, Peter

2008 «Swan Backs Chinalco's Rio Stake». ABC News (Australian Broadcasting Corporation), 25 de agosto. <http://www.aussieindolanka.com/news/australia/business_finance/?newsid=61327&NewsDate=>>.

SEC

2007 *Aluminum Corporation of China Limited, Annual Report*, al 31 de diciembre. United States Securities and Exchange Commission, Form 20-F. Consultado en: 2008. <<http://idea.sec.gov/Archives/edgar/data/1161611/000116161108000053/d20f.htm>>.

SIMPSON, John

2008 «Peru's 'Copper Mountain' in Chinese Hands». En: *BBC News*, 16 de junio.

STANDARD & POOR'S

2007 «Definiciones de calificaciones de Standard & Poor's», 5 de junio. Consultado en: 2008. <<http://www2.standardandpoors.com/portal/site/sp/es/la/page.article/2,1,1,4,1148449400266.html>>.

THE STANDARD

2008 «Jiangxi to Pour US\$1.4b more into Peru Project». En: Chinamining.com. Consultado en: 2008. <<http://www.chinamining.org/Investment/2008-03-27/1206583355d12516.html>>.

THE WALL STREET JOURNAL

2009 «Chinalco Offered Concessiones in Rio Deal». 12 de junio.

WOLFE, Gerard

2008 «Toromocho será la operación más grande de Chinalco». Entrevista. En: *Semana Económica*, N° 1120, 11 de mayo.

XIAO, Yu

2008 «Chinalco's Xiao Considers Raising Stake in Rio Tinto». En: Bloomberg.com, 18 de marzo. Consultado en: 2008. <<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601080&sid=ayuTcJFRsnCk&refer=asia>>.

YAM, Polly

2007 «Top China Aluminum Co. Chinalco Eyes Copper Assets». En: *Reuters Metal Weekly*, 20 de octubre – 2 de noviembre, pp. 3-4.

YAM, Polly y Samuel SHEN

2008 «China's Chalco to Vie for \$584 mln of Parent's Assets». En: Reuters, 26 de febrero.

YU, Tianyu

2008 «Chinalco Invests in Harbin Factory». 12 de septiembre. Consulta en: marzo del 2009. <http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2008-09/12/content_7023411.htm>.

ZHIHONG, Wan y Chen JIALU

2007 «Chinalco in Bid for Peru Copper». En: *China Daily*, 10 de julio. Consultado en: 2008. <<http://english.peopledaily.com.cn/90001/90778/6212079.html>>.

ZIBB.COM

2008 «Chinalco Builds Largest Copper Processing Base in Yunnan», 21 de agosto. Consultado en: 2008. <<http://www.zibb.com/article/3821439/Chinalco+Builds+Largest+Copper+Processing+Base+in+Yunnan>>.

7. Otras páginas web consultadas

ALUMINUM CORPORATION OF CHINA LIMITED (CHALCO)

<http://www.chalco.com.cn/>

ALUMINUM CORPORATION OF CHINA (CHINALCO)

<http://www.chinalco.com>

CHINA MINING

<http://www.chinamining.org/>

FUJIAN PROVINCIAL PEOPLE'S GOVERNMENT (GOBIERNO PROVINCIAL DEL PUEBLO DE FUJIAN)

<http://www.fujian.gov.cn/>

GOOGLE FINANCE

<http://finance.google.com/>

INDUSTRY STOCK

<http://www.industrystock.es/>

MINES AND COMMUNITIES

<http://www.minesandcommunities.org/>

PERU COPPER S.A.

<http://www.perucopper.com/>

XIAMEN C&D

<http://www.chinacdc.com/>

ZIJIN MINING GROUP

<http://www.zjky.cn/>

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE

TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA

PASAJE MARÍA AUXILIADORA 156-164 – BREÑA

CORREO E.: tareagrafica@tareagrafica.com

PÁGINA WEB: www.tareagrafica.com

TELÉFONO: 332-3229 FAX: 424-1582

DICIEMBRE 2013

LIMA – PERÚ

La emergencia de China como una potencia tiene gran relevancia para el desarrollo de América Latina y del Perú, especialmente en medio de la más grave recesión mundial ocurrida desde la década de 1930.

China se ha convertido en el segundo socio comercial del Perú después de los Estados Unidos, y se espera que su presencia aumente luego de la suscripción de un tratado de libre comercio en el 2009. ¿Estamos preparados para este nuevo escenario? ¿Cuánto sabemos sobre China, sus estrategias de inversión y las empresas chinas que operan en nuestro país?

Los dos trabajos presentados aquí son pioneros en el intento de responder a estas interrogantes. Analizan la expansión de la economía china en general y de sus inversiones en América Latina, con énfasis en el Perú y el sector minero.

ISBN: 978-9972-57-155-8



9 789972 571558